



**CADEXCO**

**Cámara de Exportadores de Costa Rica**

**Estrategia del Sector Exportador costarricense  
ante la negociación del  
Acuerdo de Asociación con la Unión Europea**

**Enero 2008**

## Índice

### Presentación

### Introducción

#### 1. Las exportaciones costarricenses al mercado europeo

- 1.1. Intercambio comercial entre Costa Rica y los países europeos
- 1.2. Principales productos de exportación e importación:  
Costa Rica/Unión Europea
- 1.3. Empresas exportadoras costarricenses orientadas al mercado de la Unión Europea
- 1.4. Condiciones de acceso de los productos costarricenses al mercado europeo
  - 1.4.1. Productos costarricenses que ingresan con arancel NMF del 0% al mercado de la Unión Europea
  - 1.4.2. Productos que exporta CR cubiertos por el SGP y el SGP plus
  - 1.4.3. Productos que exporta Costa Rica que tienen restricciones arancelarias en el mercado europeo

#### 2. La negociación del Acuerdo de Asociación Unión Europea/Centro América

- 2.1. Hacia la negociación de un Acuerdo de Asociación (AdA)
- 2.2. El Mandato europeo en lo comercial
- 2.3. La Unión Aduanera Centroamericana y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea

#### 3. Relación Unión Europea y América Central

- 3.1. Diálogo de San José
- 3.2. Cooperación
- 3.3. Intercambio comercial entre la Unión Europea y Centro América

#### 4. ¿Quién es el socio con el vamos a negociar?

- 4.1. Estructuración de la Unión Europea
  - 4.1.1. Estados miembros
  - 4.1.2. Institucionalidad comunitaria
  - 4.1.3. Normativa comunitaria
  - 4.1.4. Políticas Comunes
- 4.2. Datos económicos de la Unión Europea
  - 4.2.1. Intercambio comercial intraregional de la Unión Europea con el mundo

4.2.2. Inversiones europeas en el mundo

4.3. La integración europea y su incidencia en el comercio con terceros países

4.3.1. Libre circulación

4.3.2. Arancel aduanero común

4.3.3. Reglas de Origen

4.3.4. Normas sanitarias, fitosanitarias, zoosanitarias, técnicas  
otras normas no-arancelarias

4.3.5. Instrumentos de defensa comercial

4.3.6. Compras del Sector Público

4.3.7. Servicios

4.3.8. Propiedad Intelectual

4.3.9. Políticas de la competencia

4.3.10. Solución de Controversias

4.4. Política Agrícola Común

4.5. Política comercial de la Unión Europea: relación con terceros

4.5.1. Acuerdo de Cotonou

4.5.2. Acuerdos de Asociación con México y con Chile

4.5.3. Otros Acuerdos

4.5.4. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

4.5.5. SGP plus

4.6. Normas y Estándares Ambientales relativos al comercio

**5. Estrategia del Sector Exportador**

**6. Análisis de productos para acceder al mercado europeo**

- Artesanías.
- Café.
- Camarones.
- Chayotes.
- Flores.
- Galletas.
- Helechos Hoja de Cuero.
- Mango.
- Palmito.
- Piña.
- Poliuretano.
- Puré y pastas de frutas.
- Sandía.
- Tilapia.
- Yuca.

**Conclusiones**

**Anexos**

## Presentación

La Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO) consciente de la importancia que tiene para el sector exportador el mercado de la Unión Europea, y ante el eminente inicio de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, tomó la decisión de elaborar este documento para establecer la estrategia del sector exportador costarricense ante dicha negociación, con el objetivo de contar con una guía que facilite la definición de posiciones tanto del sector en general como de los sectores específicos.

Para CADEXCO abocarse a trabajar en pro del sector exportador con relación al mercado europeo no es algo nuevo, sino todo lo contrario. Es algo que viene realizando desde que en el año 1991, se inició todo un debate sobre las preferencias que en esa época la Unión Europea otorgó a la Comunidad Andina, bajo el denominado Régimen Droga, y que erosionaron las condiciones de acceso de las exportaciones centroamericanas, particularmente las costarricenses, al ser nuestro país el mayor exportador de la región al mercado europeo.

A los efectos, CADEXCO asumió el liderazgo a lo interno de Costa Rica y en la región, al ostentar en ese momento la Presidencia de la Federación de Exportadores de Centroamérica (FECAEXCA), con una serie de acciones tanto ante los Gobiernos centroamericanos como ante las autoridades europeas. En enero de 1992, la Unión Europea extendió dicho Régimen a los países centroamericanos. Posteriormente, con cada renovación del mismo, CADEXCO directamente y en el marco de FECAEXCA, estuvo permanentemente haciendo gestiones para que éstas se dieran, ello a través de la presentación de documentos seriamente elaborados por la Cámara como con acciones directas de sus Presidentes, miembros de Junta Directiva y de las comisiones relativas al tema europeo, como de su Vicepresidencia Ejecutiva y su personal.

Asimismo, cuando a finales del 2002, la Comisión Europea anunció que un grupo importante de productos agrícolas costarricenses estaban siendo graduados tanto del Régimen Droga como del Sistema Generalizado de Preferencias Europeo, CADEXCO procedió diligentemente de nuevo a actuar. Esta situación fue sumamente grave, ya que los exportadores de estos productos perdieron su acceso preferencial al mercado europeo, lo cual, los colocó en una seria desventaja frente a sus competidores. Durante todo el 2003 y el 2004, se realizaron gestiones en forma directa y además se apoyaron activamente las del Gobierno de Costa Rica ante los europeos, lo que permitió, después de una situación muy crítica, que en enero del 2005, estos productos recuperaran el beneficio preferencial de ingresar al mercado europeo con 0% de arancel, bajo el entonces denominado Régimen Droga.

A la vez, durante el 2004 y principios del 2005, después de que la Organización Mundial de Comercio (OMC) anunció con relación a la demanda interpuesta por la India contra la Unión Europea respecto al Régimen Droga, de que efectivamente éste no era compatible con la normativa de la OMC, por lo que la Unión Europea debía proceder a eliminarlo o cambiarlo por un Régimen que si fuera compatible, CADEXCO se avocó a gestionar ante el Gobierno y las autoridades europeas una solución que permitiera la continuación del beneficio preferencial del 0% de arancel con que se contaba, entendiéndose que tenía que ser otorgado bajo otras condiciones.

La respuesta europea se concretó en lo que se denominó el SGP-plus, que tiene una cobertura de más de 7.000 productos que pueden ingresar al mercado europeo con 0% de arancel, siempre que cumplan con las normas de origen y provengan de uno de los países que calificaron bajo las condiciones establecidas. Costa Rica es uno de ellos, y goza del beneficio de este régimen desde el 1 de julio del 2005. Estas preferencias vencen el 31 de diciembre del 2008, con posibilidades de renovación.

Sin embargo, la experiencia de que las concesiones unilaterales de acceso a mercado pueden ser eliminadas por el país o región que las otorga, ha influido para que CADEXCO promueva el establecimiento de acuerdos o tratados comerciales, que garanticen dicho acceso y lo aumentan, a la vez, que eliminen barreras no-arancelarias, y le otorguen seguridad jurídica a las exportaciones costarricenses. Es por ello, que desde hace varios años, con relación a Europa, CADEXCO viene apoyando la idea de que se concretara un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, tal y como en su momento lo hicieron México y Chile.

Por lo tanto, desde que en la Cumbre de Jefes de Estado de la Unión Europea y América Latina, celebrada en Guadalajara en el 2004, se acordó revisar el proceso de integración para ver si era posible iniciar una negociación para un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, CADEXCO estuvo permanentemente apoyando la gestiones que al respecto se realizaban desde el Gobierno. Este proceso concluyó en marzo del 2006, y ello, permitió posteriormente convenir en la Cumbre de Viena, de mayo del 2006, el iniciar la negociación de un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, lo que CADEXCO entusiastamente apoyó, definiendo esta negociación como una de sus prioridades de trabajo.

Entre las acciones que se han venido ejecutando se encuentra el “*Estudio sobre las condiciones de acceso al mercado de la Unión Europea de productos costarricenses*”, elaborado bajo una alianza estratégica entre CADEXCO y el IICA. Otro documento puesto a despacho es la “*Guía de Productos con mayor potencial exportador hacia la UE: SGP-plus*”, elaborado por nuestro Vicepresidente Ejecutivo, Sergio Navas. Asimismo, CADEXCO activó el Comité para Europa e inició consultas con sus asociados y los exportadores en general, además, de solicitar la preparación de la estrategia, la cual presentamos en esta publicación.

Al mismo tiempo, buscando aprovechar el interés y las expectativas que genera esta negociación con Europa, CADEXCO está impulsando una serie acciones de promoción comercial. Entre ellas, desde mediados del 2005 instó a PROCOMER para que abriera una oficina comercial en Europa, lo que se hizo en marzo del 2006, y que opera actualmente en Berlín, Alemania. Por otra parte, también desarrolla programas de promoción comercial e inversión, en alianza estratégica con cámaras y organizaciones europeas a través del Eurocentro, establecido en CADEXCO en el 2005.

CADEXCO apoya con gran entusiasmo e interés esta negociación, y está participando activamente en la misma. He ahí el *por qué* de la razón de haber procedido a preparar este documento, que presentamos a su consideración. Queremos agradecer a Doris Osterlof, ExViceministra de Comercio Exterior y Asesora de CADEXCO<sup>1</sup>, quien junto con la abogada Maricruz Villasuso<sup>2</sup> y el especialista en comercio internacional

---

<sup>1</sup> Master en Política Internacional de la Universidad Libre de Bruselas, Consultora Internacional, ExRepresentante de Costa Rica ante la Unión Europea, especialista en comercio internacional con cerca de veinte años de experiencia profesional.

<sup>2</sup> Master en Derecho de los Negocios, Universidad Francisco de Vitoria y el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Abogada y Notaria. Especialista en Derecho Comunitario Europeo.

Carlos Céspedes<sup>3</sup> elaboraron este documento. Asimismo, agradecer el apoyo para la preparación del mismo al personal de la Cámara.

Por supuesto, queremos dejar constancia de nuestro agradecimiento a los asociados que contribuyeron para que esta publicación fuera posible.

Con esta publicación, confirmamos una vez más nuestra decisión de apoyar activamente y en forma propositiva al sector exportador en su constante y permanente conquista de los mercados internacionales. Manifestando, a la vez, que con relación a Europa, esto nos es más que una nueva etapa de las gestiones que CADEXCO se ha propuesto realizar para afianzar el posicionamiento de las exportaciones costarricense en Europa.

Mónica Araya  
Presidenta

Sergio Navas  
Vicepresidente Ejecutivo

---

<sup>3</sup> Bachiller en Administración Aduanera y Comercio Internacional de la Universidad de Costa Rica. Gerente de Comercio Internacional de la Cámara de Exportadores de Costa Rica.

## Introducción

El sector exportador costarricense, desde la década de los ochenta, ha diversificado su producción exportable, aprovechando las condiciones de acceso a los mercados internacionales que se le fueron dando, en particular en los mercados de los Estados Unidos y la Unión Europea.

Sin embargo, en ambos casos, el acceso se ha dado bajo mecanismos de carácter unilateral. Con el segundo, a través tanto del Sistema Generalizado de Preferencias como del Régimen Droga, en una primera etapa, y actualmente, por medio, sobretudo, del denominado SGP plus. A pesar de las oportunidades que estos regímenes brindan, el sector exportador costarricense ha manifestado su preferencia para consolidar una relación de largo plazo, el contar con un mecanismo de acceso que le otorgue una mayor seguridad jurídica, como son los tratados de libre comercio.

Las exportaciones al mercado de la Unión Europea en el 2006 fueron de US\$1.281 millones de dólares, representando el 16% del monto en dólares y el 33% del volumen de las exportaciones del país. En este mercado se coloca una amplia gama de productos, en particular, agrícolas y agroindustriales. Con la negociación de un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, que incluirá un Área de Libre Comercio, se abre una ventana de oportunidad para que el sector exportador pueda consolidar el acceso a ese mercado, a través de la seguridad jurídica que otorga la relación por medio de un acuerdo comercial. Asimismo, el buscar que se reduzcan o eliminen barreras no-arancelarias.

Para ello, se requiere que el sector cuente con una línea estratégica que le guíe en la concreción de sus objetivos en el marco de esta negociación. Lo cual, implica el tener un mayor conocimiento de las condiciones de acceso a ese mercado, de cómo está organizado tanto el mercado como el proceso de integración de la Unión Europea.

El objetivo de este documento es analizar la relación comercial de Costa Rica con la Unión Europea, para que sirva de guía al sector exportador en el diseño de la estrategia y objetivos que buscarán concretar en la negociación del Acuerdo de Asociación.

El documento se divide en cinco secciones. En la primera, se repasa el estado de situación de las exportaciones costarricense al mercado europeo. En la segunda sección se revisa la organización y objetivos de la negociación, según lo indicado por los países Centroamericanos y la Unión Europea.

La tercera sección, al ser ésta la primera negociación que se llevará a cabo con la integración centroamericana en su conjunto, se analiza la relación entre la Unión Europea y América Central.

En la cuarta sección, se revisa quién es el socio con el cual Costa Rica va a negociar, es decir, la Unión Europea y su proceso de integración, el cual viene desarrollándose desde la década de los 50, y que cuenta actualmente con 27 Estados miembros.

En la quinta sección, se presenta la propuesta de Estrategia a seguir por el sector exportador en el proceso de negociación y en la última sección se presenta un análisis específico de productos.

## I Sección: Las exportaciones costarricenses al mercado europeo

La experiencia costarricense de comerciar con Europa data desde los inicios de las primeras exportaciones de café a ese mercado. Sin embargo, cuando a partir de la década de los 80, el país fomenta el desarrollo de productos de exportación no-tradicionales, una parte de éstos busca oportunidades de venta en Europa, logrando posicionarse con mucho éxito en un mercado altamente competitivo y exigente.

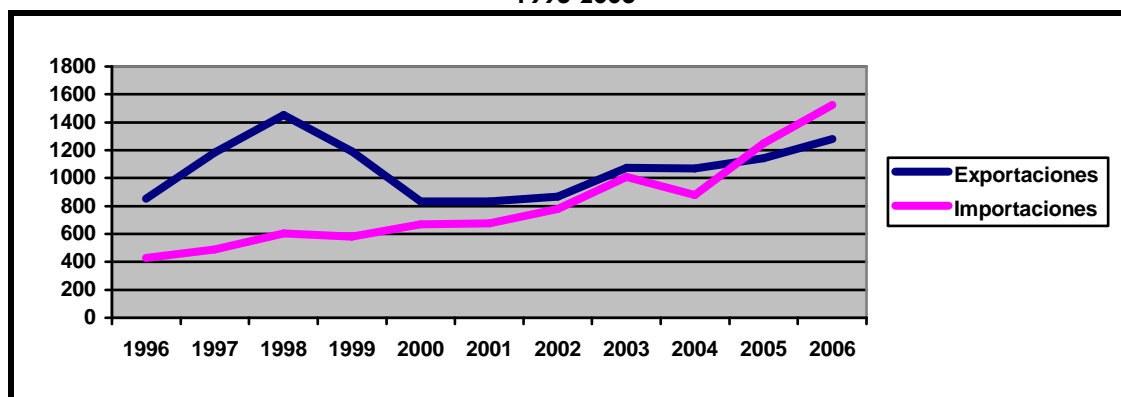
A continuación se revisará el comportamiento del intercambio comercial, los principales productos de exportación de nuestro país a los países europeos, la base exportadora a ese mercado y sus condiciones de acceso en el mismo, y los problemas y oportunidades que los exportadores consideran tienen en ese mercado.

### 1.1. Intercambio comercial entre Costa Rica y los países europeos

Durante el año 2006, Costa Rica exportó US\$1.281 millones a los países de la Unión Europea, en el año 1996 fueron US\$851 millones. En 1998, éstas ascienden a US\$1.453 millones, bajando en 1999, y volviendo a mantener un ritmo de crecimiento constante a partir del 2000.

En cuanto a las importaciones, en el 2006 estas alcanzaron el monto de US\$1.524 millones. Diez años antes, las importaciones eran de US\$427 millones, manteniendo desde ese año un ritmo de crecimiento continuo, con la excepción del año 2004, en que bajan, para volver a crecer en el 2005.

**Gráfico No. 1**  
**Comportamiento Exportaciones e Importaciones**  
**Costa Rica – Unión Europea**  
**1996-2006**



Fuente: PROCOMER y Estudio IICA/CADEXCO

El balance del intercambio comercial entre Costa Rica y los países de la Unión Europea fue favorable a nuestro país hasta el año 2004. En el 2005, presenta por primera vez en diez años un balance negativo para nuestro país, con un monto de US\$138 millones, tendencia que se mantuvo en el 2006, año en el que se registra un saldo negativo de US\$245 millones.

El mercado de la Unión Europea representa el segundo mercado de exportación para Costa Rica, con una participación del 15.6%. Los países europeos que aparecen como los principales mercados para las exportaciones costarricenses a lo interno de la Unión Europea, en el 2006, fueron Holanda (40%), Alemania (14%), Reino Unido (11%), Bélgica (9%), Italia (7%), Suecia (6%), y el resto con un 13% del total de las exportaciones a ese mercado.<sup>4</sup>

En cuanto a las importaciones, Irlanda (35%) es al país al cual Costa Rica le compra más, seguido de Francia (15%), Alemania (11%), Holanda (9%), España (8%), Italia (6%). El resto representa un 16% del total de las importaciones que provienen de la Unión Europea.<sup>5</sup>

En el Anexo No. 1 se presenta el intercambio de Costa Rica con cada uno de los 27 países miembros de la Unión Europea.

### **1.2. Principales productos de exportación e importación: Costa Rica/Unión Europea**

Una parte importante de las exportaciones costarricenses al mercado europeo son de productos agrícolas y agroindustriales. Durante el año 2006, los principales productos de exportación en estos sectores fueron banano y piña. Seguidos de café oro, melón, follajes, hojas y demás, plantas ornamentales, purés y pastas de frutas, jugos y concentrados de frutas, palmito, frutas tropicales conservadas, mangos, sandías (ver Cuadro No. 1).

En cuanto a los productos industriales de exportación a la Unión Europea, estos salen principalmente de empresas instaladas en zonas francas, del sector de alta tecnología. En el año 2006, entre los más importantes están las partes para computadoras, los equipos eléctricos de amplificación de sonido, los equipos de infusión y transfusión de sueros, partes y accesorios de cámaras fotográficas, circuitos integrados y micro estructuras electrónicas, las demás resistencias, empaquetaduras de caucho, prótesis de uso médico, y otros (ver Cuadro No. 1).

En el Cuadro No. 1 se presentan los principales productos que Costa Rica exportó a la Unión Europea durante el año 2006, según monto en dólares.

---

<sup>4</sup> Datos de PROCOMER.

<sup>5</sup> Datos de PROCOMER.

**Cuadro No. 1**  
**Costa Rica: Principales productos exportados a la Unión Europea**  
**2006**

<b>Partida SAC</b>	<b>Descripción</b>	<b>Millones de Dólares</b>
0803001100	Banano	302.20
0804300010	Piña	212.97
8473300090	Partes para computadora	193.08
0901113000	Café Oro	79.44
8518500000	Equipos eléctricos de amplificación del sonido	49.03
9018399020	Equipos de infusión y transfusión de sueros	35.76
0807190000	Melón	29.89
0604919090	Follajes, hojas y demás	25.93
0602909090	Plantas ornamentales	24.09
0604919010	Follajes, hojas y demás	23.71
2007999010	Purés y pastas de frutas	22.08
2009490000	Jugos y concentrados de frutas	20.28
2710192200	- - - - Bunker C o Fuel oil No. 6	18.89
2009410000	Jugos y concentrados de frutas	14.81
8543891090	Otros amplificadores de media o alta frecuencia	14.67
2008910000	Palmito	14.03
9007910000	Partes y accesorios de cámaras cinematográficas	11.54
2009120000	Jugos y concentrados de frutas	9.97
8542219090	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	9.20
8542290000	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	8.48
8533400090	Las demás resistencias variables	6.83
2008990020	Frutas tropicales conservadas	6.60
4016930000	Empaquetaduras de caucho	5.86
0804501010	Mangos	5.61
0807110000	Sandías	5.60
9021900090	Prótesis de uso médico	5.48
2207109000	Alcohol etílico	5.22
8529100090	Partes para emisores y receptores de televisión, radio, y similares	5.05
8536509060	Materiales eléctricos	4.82
2710192300	- - - - Los demás aceites combustibles (fuel oil)	4.80

Fuente: PROCOMER

Por régimen de exportación, un 63.4% de las exportaciones a la Unión Europea se clasifican en el Régimen Definitivo, un 36.5% bajo Zonas Francas, y un 0.1% en Perfeccionamiento Activo<sup>6</sup>.

Los principales productos de importación provenientes de la Unión Europea durante el año 2006 fueron circuitos integrados y micro estructuras electrónicas, derivados de petróleo, medicamentos, automóviles, productos laminados de hierro o acero, insecticidas y fungicidas, partes para computadora y otros (ver Cuadro No. 2).

<sup>6</sup> Datos de PROCOMER.

**Cuadro No. 2**  
**Costa Rica: Principales productos importados desde la Unión Europea**  
**2006**

<b>Partida SAC</b>	<b>Descripción</b>	<b>Millones de Dólares</b>
8542211000	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	488.12
2710113022	Derivados del petróleo	143.35
3004909190	Medicamentos	55.14
8703329021	Automóviles	33.47
3003909100	Medicamentos	25.62
6908900000	Los demás CA = Cuota anual doble vía de 160.000 K	16.01
8703239031	Automóviles	24.50
7209180000	Productos laminados de hierro o acero	15.75
3808209019	Insecticidas y fungicidas	13.33
7210120000	Productos laminados de hierro o acero	13.28
7208390000	Productos laminados de hierro o acero	12.80
3910000000	Siliconas en formas primarias	10.93
8473300090	Partes para computadora	10.74
0601200010	Bulbos, tubérculos y rizomas, de plantas productora	9.22
3102300000	Abonos minerales	8.79
8517500000	Los demás aparatos de telecomunicación	8.70
9007910000	Partes y accesorios de cámaras cinematográficas	8.33
9018900090	Otros dispositivos de uso médico	7.61
8543899090	--- Otros.	6.89
3822000090	Otros. N.T. 57	6.86
3105900000	Abonos minerales	6.67
8701900010	Tractores agrícolas	6.24
2208309030	-- M s de 30% de alcohol por volumen	5.92
8542100000	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	5.87
8901909000	-- Otros.	5.80
8503000090	Partes para motores, generadores y convertidores eléctricos	5.63
3302102000	Para la industria de bebidas, incluso conteniendo	5.16
8407100000	Motores de aviación	4.88

Fuente: BCCR

### **1.3. Empresas exportadoras costarricenses orientadas al mercado de la Unión Europea**

Un total de 475 empresas exportan al mercado de la Unión Europea. De las cuales, según se observa en el Cuadro No. 3, el 45% exporta entre US\$12.000 y US\$250.000 anuales, y otro 45% entre US\$250.000 y US\$5 millones, y un 10% más de US\$5 millones. Lo que implica una participación importante de empresas pequeñas y medianas en las exportaciones costarricense a este mercado.

**Cuadro No. 3**  
**Costa Rica: Empresas que Exportan**  
**al mercado de la Unión Europea según rango**  
**2006**

Rango de exportación anual	Cantidad de empresas
\$12.000 a \$50.000	103
\$50.001 a \$250.000	114
\$250.001 a \$1.000.000	96
\$1.000.001 a \$5.000.000	121
\$5.000.001 a \$10.000.000	21
\$10.000.001 a \$25.000.000	11
\$25.000.001 a \$50.000.000	6
\$50.000.001 a \$100.000.000	2
+ \$100.000.001	1

Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER

De las cuales, un 67.3% son agrícolas (ver Cuadro No. 4), 8.2% de la industria alimentaria, un 3.3% del sector pecuario y pesca, 1.6% de la industria maderera, y un 19% del sector industrial.

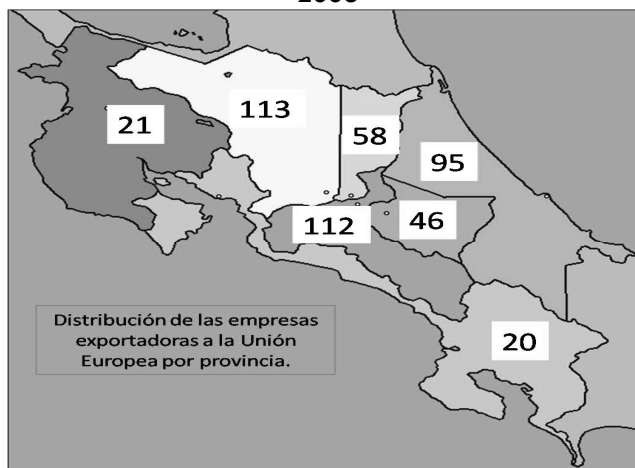
**Cuadro No. 4**  
**Costa Rica: Empresas según sector que exportan**  
**al mercado de la Unión Europea**  
**2006**

Sector de exportación	Cantidad de empresas
Agrícola	320
Alimentaria	39
Caucho	1
Eléctrica y electrónica	24
Equipo de precisión y médico	10
Joyería	4
Maderera	8
Material de transporte	4
Metal mecánica	15
Muebles y aparatos de oficina	3
Otros sectores	2
Papel y Cartón	6
Pecuario y pesca	16
Plástico	3
Productos minerales	5
Químicas	7
Textiles cuero y calzado	8

Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER

En cuanto a su ubicación geográfica en el territorio nacional, un 23.5% se localizan en la provincia de San José, un 23.7% en la provincia de Alajuela, un 20% en la provincia de Limón, 12.2% en la provincia de Heredia, 9.6% en la de Cartago, 4.4% en la de Guanacaste, y 4.2% en la de Puntarenas (ver Mapa a continuación).

**Costa Rica: Ubicación por provincia  
de las empresas exportadoras al mercado  
de la Unión Europea  
2006**



Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER

En la distribución por cantones, en el Cantón Central de San José se localiza un 25.8% de las empresas que exportan al mercado europeo, seguido del Cantón Central de Alajuela con 9.6%, de San Carlos y el Cantón Central de Heredia, cada uno con 5.4%, de Pococí con un 4.8%, y 4.2% en Siquirres, el resto se distribuyen en los demás cantones del país (ver Cuadro No. 5).

**Cuadro No. 5  
Costa Rica: Distribución por Cantón de las empresas que exportan  
al mercado de la Unión Europea  
2006**

Cantón	Cantidad de empresas	Cantón	Cantidad de empresas
Acosta	1	Moravia	4
Aguirre	1	Nandayure	4
Alajuela Central	46	Naranjo	3
Atenas	1	Nicoya	3
Bagaces	2	Oreamuno	4
Barva	2	Orotina	3
Belén	8	Osa	2
Buenos Aires	2	Otro	4
Cañas	1	Palmares	9
Carrillo	1	Paraíso	7
Cartago Central	16	Parrita	4
Corredores	1	Pérez Zeledón	1
Coto Brus	1	Poas	5
Curridabat	4	Pococí	23
Desamparados	3	Puntarenas Central	8
El Guarco	5	Puriscal	2
Escazú	4	San Carlos	26

Esparza	1	San Jose Central	61
Flores	5	San Ramón	5
Goicoechea	8	Santa Ana	6
Grecia	10	Santa Bárbara	3
Guácimo	14	Santo Domingo	5
Guatuso	2	Sarapiquí	9
Heredia Central	26	Siquirres	20
Jiménez	1	Talamanca	6
La Cruz	1	Tibás	3
La Unión	11	Tilarán	1
Liberia	8	Turrialba	2
Limón Central	14	Upala	2
Matina	18	Valverde Vega	1
Montes de Oca	8	Vásquez de Coronado	1
Mora	2	N/D	10

Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER

#### 1.4. Condiciones de acceso de los productos costarricenses al mercado europeo:

De cara a la negociación del Acuerdo de Asociación, es fundamental para el sector exportador conocer las condiciones de acceso de sus productos al mercado europeo. Lo que incluye tanto barreras arancelarias como no arancelarias.

En lo arancelario, hay tres esquemas bajo los cuales los productos costarricenses pueden ingresar al mercado europeo:

- ✓ Arancel NMF – arancel de nación más favorecida, que es el que pagaría cualquier país del mundo miembro de la OMC, ya que este ha sido acordado por la Unión Europea en ese organismo como una concesión que se extiende a todos los Estados miembros (Artículo I – Acuerdo General sobre Aranceles –GATT).
- ✓ Arancel SGP – Sistema Generalizado de Preferencias. Este lo pagarían los países en vías de desarrollo. Este arancel tiene un nivel menor que el NMF –el cual varía según la sensibilidad del producto en el mercado europeo, siendo más favorable que el NMF, pero es una concesión unilateral que puede ser variada según la reglamentación definida por la Unión Europea.
- ✓ Arancel SGP-plus – Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza, dirigido a los países vulnerables (SGP-plus) – del cual se benefician sólo algunos países, entre ellos, Costa Rica<sup>7</sup>, y que ofrece un arancel del 0% para cerca de 7.000 productos. Es el esquema que mas ventajas le otorga a Costa Rica, pero es una concesión unilateral. La Comisión Europea evaluará el desarrollo social de los países beneficiarios, en particular el respeto y la promoción de las normas ambientales fundamentales, así como su política medioambiental, especialmente en cuanto a una gestión duradera de los bosques tropicales. El SGP PLUS inició el 1 diciembre del 2006 y finalizará en el 2015. Pero, al 31 de diciembre del 2008, la Comisión Europea habrá revisado su funcionamiento a la luz de las necesidades de

<sup>7</sup> Los otros países son Bolivia, Colombia, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, Mongolia, Nicaragua, Panamá, Perú, y El Salvador.

cada país beneficiario, así como el cumplimiento de requisitos previamente establecidos.

A continuación se analizará el estado de situación de los productos costarricenses en su acceso al mercado europeo.

#### 1.4.1. Productos costarricenses que ingresan con arancel NMF del 0% al mercado de la Unión Europea

Los productos indicados en el Cuadro No. 6 tiene un arancel NMF del 0%, por lo tanto, su ventaja competitiva en el mercado europeo no se basa en el nivel arancelario, ya que este es el mismo para todos los países del mundo que exporten el respectivo producto a ese mercado. Por lo que, para los exportadores costarricenses de estos productos el punto focal con relación a la negociación del Acuerdo de Asociación se centra en la reducción o eliminación de barreras no-arancelarias.

**Cuadro No. 6**  
**Productos costarricenses que ingresan con arancel NMF del 0% a la Unión Europea**

Sector	Partida CR	Partida SA	NMF %	SGP %	SGP PLUS %	DESCRIPCION
Pecuario y pesca	0106909010	010690	0	x	x	Los demás animales vivos
Pecuario y pesca	0303790000	030379	0	x	0	Los demás peces congelados
Pecuario y pesca	0511999090	051199	0	x	x	Demás desperdicios de animales no expresados ni comprendidos en otra parte
Agrícola	0602100010	060210	0	x	0	Esquejes sin enraizar
Agrícola	0801110090	080111	0	x	x	Cocos, nueces de Brasil, Secos
Agrícola	0802901020	080290	0	x	x	Las demás Nueces de areca (o de betel), nueces de cola y pacanas
Agrícola	0804501010	080450	0	*	*	Guayabos, Mangos
Agrícola	0908100091	090810	0	x	x	Nuez Moscada
Agrícola	0909500090	090950	0	x	x	Semillas de anís
Agrícola	1207990090	120799	0	x	x	Las demás, semillas
Agrícola	1209309000	120930	0	x	0	Semillas y frutos oleaginosos
Alimentaria	1801000090	180100	0	x	x	Cacao, en grano, entero o partido, crudo o tostado
Alimentaria	2001909030	200190	0	x	x	Chutney de mango
Alimentaria	2103900010	210390	0	x	0	Chutney de mango líquido
Productos Minerales	2710199111	271019	0	0	0	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte
Productos Minerales	2710192200	271019	0	0	0	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte
Química	3001200099	300120	0	0	0	Productos farmacéuticos, de origen Humano
Química	3004909190	300490	0	x	0	Los demás, productos farmacéuticos
Caucho	4016930000	401693	0	x	0	Para usos técnicos, destinadas a aeronaves civiles
Textiles, cuero y calzado	4101509010	410150	0	x	0	Cueros y pieles en bruto, de bovino, incluido el búfalo, o de equino
Textiles, cuero y calzado	4103909000	410390	0	x	0	Los demás cueros y pieles de Caprino
Textiles, cuero y calzado	4112000000	411200	0	3.5	0	Cueros preparados después del curtido o secado y cueros y pieles apergaminaados, de ovino, depilados, incluso divididos
Maderera	4403990090	440399	0	x	0	Madera en rollo para serrar
Maderera	4407990090	440799	0	0	0	Madera, unida por los extremos, incluso cepillada o lijada
Maderera	4409200000	440920	0	x	0	Madera, incluidas las tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar
Maderera	4415200000	441520	0	x	0	Paletas de madera
Papel y cartón	4707100000	470710	0	x	0	Papel o cartón Kraft crudo o de papel o cartón corrugado
Papel y cartón	4820200090	482020	0	x	0	Cuadernos

Papel y cartón	4901990000	490199	0	x	0	Los demás, productos editoriales, de prensa y demás industrias gráficas
Metal-mecánica	7204300000	720430	0	0	0	Desperdicios y desechos, de hierro o acero estañados
Metal-mecánica	7204490000	720449	0	x	0	Otros recortes, de desperdicios y desechos, de hierro o acero estañados
Metal-mec.	7602000000	760200	0	x	0	Torneaduras, virutas, esquirlas, limaduras
Metal-mecánica	7902000000	790200	0	0	0	Desperdicios y desechos, de cinc
Eléctrica y electrónica	8413700000	841370	0	0	0	Las demás bombas centrífugas, destinadas a aeronaves civiles
Eléctrica y electrónica	8413810090	841381	0	0	0	Las demás bombas; elevadores de líquidos
Eléctrica y electrónica	8471500000	847150	0	0	0	Unidades de proceso, excepto las de las subpartidas 8471 41 u 8471 49, aunque incluyan en la misma envoltura uno o dos de los tipos siguientes de unidades: unidad de memoria, unidad de entrada y unidad de salida
Eléctrica y electrónica	8518500000	851850	0	0	0	Partes de aparatos de las subpartidas 8525 60 00, 8525 80 30, 8528 41 00, 8528 51 00 y 8528 61 00
Eléctrica y electrónica	8529909090	852990	0	0	0	Partes de aparatos de las subpartidas 8525 60 00, 8525 80 30, 8528 41 00, 8528 51 00 y 8528 61 01
Eléctrica y electrónica	8529909010	852990	0	0	0	Las demás resistencias variables, incluidos reóstatos y potenciómetros
Eléctrica y electrónica	8536201000	853620	0	0	0	Los demás interruptores, seccionadores y conmutadores
Eléctrica y electrónica	8539290000	853929	0	0	0	Maquinas y aparatos eléctrico
Eléctrica y electrónica	8544200000	854420	0	0	0	Contenedores, incluidos los contenedores cisterna y los contenedores depósito, especialmente concebidos y equipados para uno o varios medios de transporte
Material de transporte	8803300000	880330	0	0	0	Destinados a aeronaves civiles
Equipo de precisión y médico	9018190019	901819	0	0	0	Los demás instrumentos y aparatos de oftalmología
Equipo de precisión y médico	9018500000	901850	0	0	0	Los demás instrumentos y aparatos
Equipo de precisión y médico	9018900090	901890	0	0	0	Los demás, Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales
Equipo de precisión y médico	9021900090	902190	0	0	0	Partes y accesorios de audífonos
Equipo de precisión y médico	9030890000	903089	0	0	0	Destinados a aeronaves civiles
Equipo de precisión y médico	9031800000	903180	0	0	0	Para control de discos (wafers) o dispositivos, semiconductores, o para control de fotomáscaras o retículas utilizadas en la fabricación de dispositivos semiconductores
Muebles y aparatos de alumbrado	9401610000	940161	0	0	0	Con relleno, asientos (excepto los de la partida 9402), incluso los transformables en cama, y sus partes
Muebles y aparatos de alumbrado	9403600090	940360	0	x	0	Muebles de madera de los tipos utilizados en tiendas y almacenes
Muebles y aparatos de alumbrado	9403700000	940370	0	x	0	Los demás muebles de madera
Otros sectores	9704000000	970400	0	0	0	Sellos (estampillas) de correo, timbres fiscales, marcas postales, sobres primer día, enteros postales, demás artículos franqueados y análogos, incluso obliterados (excepto los artículos de la partida 4907
Otros sectores	9705000000	970500	0	0	0	Colecciones y especímenes para colecciones de zoología, botánica, mineralogía o anatomía o que tengan interés histórico, arqueológico, paleontológico, etnográfico o numismático

Nota: La x implica que no está incluido en la lista del SGP o el SGP plus. El 0 en el SGP y el SGP plus implica que está incluido.

Fuente: Elaboración propia con información de la Unión Europea

### 1.4.2. Productos que exporta CR cubiertos por el SGP y el SGP plus

Para el acceso al mercado europeo, los productos costarricenses tienen la opción del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), del cual se benefician todos los países en vías desarrollo. Los productos incluidos pueden pagar un arancel que oscila entre un monto menor y un 0%. En este caso, el producto costarricense tiene las mismas ventajas que sus competidores, si estos son producidos en otros países en vías desarrollo. Ello, siempre y cuando, esté incluido en la lista del SGP.

Por otra parte, los productos costarricenses se benefician del Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza, dirigido a los países vulnerables (SGP-plus), que solo aplica para los países que califiquen de acuerdo a las condiciones establecidas por la Unión Europea. En este caso, el arancel es del 0% para todos los productos incluidos en el Régimen.

Desde el punto de vista estratégico para los exportadores costarricenses, en el contexto del Acuerdo de Asociación, lo conveniente sería preservar la condición otorgada bajo el SGP-plus. En cuanto, a los productos que no estén cubiertos por este Régimen, pero que lo estén en el SGP, y tengan que pagar aranceles, el objetivo sería concretar un libre comercio en dichos productos.

En el Cuadro No. 7 se presenta una lista de productos costarricenses que ingresan al mercado europeo bajo el SGP y el SGP-plus.

**Cuadro No. 7**  
**Productos costarricenses que ingresan bajo el SGP y el SGP-plus al**  
**mercado de la Unión Europea**

Sub-sector	Principal partida exportada a UE (clas. Costa Rica)	SA-6 (clasificación internacional)	Arancel NMF	Arancel SGP	Arancel SGP-plus	Producto
Pecuario y pesca	0301100090	030110	12,80	0	0	Peces Ornamentales
Pecuario y pesca	0303790000	030379	12,4	4,5	0	Los demás peces congelados
Pecuario y pesca	0304100090	030412	7,5	11,5	0	Pescados y Crustáceos
Pecuario y pesca	0304206000	030420	7,5	11,5	0	Filetes congelados
Pecuario y pesca	0304210000	030421	7,5	11,5	0	Pez Espada
Pecuario y pesca	0305590000	030559	12	8,5	0	Los demás pescados
Pecuario y pesca	0306131190	030613	12,5	4,2	3,6	Los demás Crustáceos
Agrícola	0602909090	060290	6,50	3	0	Esquejes
Agrícola	0603140000	060314	12	8,5	0	Plantas Vivas
Agrícola	0603199990	060319	12	8,5	0	Plantas Vivas
Agrícola	0603191000	060319	12	8,5	0	Plantas Vivas
Agrícola	0603901000	060390	10	6,5	0	Las demás plantas vivas y productos de la floricultura
Agrícola	0604919090	060491	2	0		Follajes, hojas y demás partes de plantas
Agrícola	0604999090	060499	10,90	0	0	Los demás, follajes
Agrícola	0705110000	070511	12 MIN 2 EUR/100 kg/br	8,5	0	Lechugas
Agrícola	0709902000	070990	10,40	6,9	0	Chayotes

Agrícola	0712901090	071290	12.8	0	0	Hortalizas
Agrícola	0714100000	071410	9.5 EUR/100Kg	6	x	Yuca
Agrícola	0803001100	080300	16%	-	0	Bananas
Agrícola	0804300010	080430	5,80%	2,3	0	Piñas
Agrícola	0807110000	080711	8,80%	5,3	0	Sandías
Agrícola	0807190000	080719	8,80%	5,3	0	Melones
Agrícola	0811900010	081190	13 % + 5.3 EUR/100 kg	4,5	0 + 5.3 EUR/100 kg	Los demás, frutos tropicales
Agrícola	0901210090	090121	7,50	2,6	0	Café, sin descafeinar
Agrícola	0904202000	090420	5	-	0	Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta, secos, triturados o pulverizados
Alimentaria	1604149090	160414	24	12	0	Preparaciones y conservas de pescado
Alimentaria	1701110000	170111	33.9 EUR/100kg	20.85 EUR/100	5.88 EUR/100 kg	Azúcar de Caña o de Remolacha
Alimentaria	1701990090	170199	41.9 EUR/100 kg	20.9 EUR/100kg	-	Azúcar de Caña
Alimentaria	1702909090	170290	12.8	8,9	0	Azúcares
Alimentaria	1803100090	180310	9,6	6,1	0	Cacao, sin desgrasar
Alimentaria	1804000010	180400	7,70	4,2	0	Manteca de cacao
Alimentaria	2008910000	200891	10	3,5	0	Palmitos
Alimentaria	2008990030	200899	10	3,5	0	Los demás, palmitos
Alimentaria	2009390090	200939	33,60	20	0	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante
Alimentaria	2009410000	200941	15,20	11,7	0	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas
Alimentaria	2009490000	200949	15,20	11,7	0	Jugos de frutas u otros frutos, de valor Brix inferior o igual a 20
Alimentaria	2101200000	210120	6	0	0	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café
Alimentaria	2104100090	210410	11,50	8	0	Preparaciones alimenticias diversas
Alimentaria	2106909099	210690	12,80		0	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte
Alimentaria	2207109000	220710	19.2 EUR/hl		0	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80 % vol
Alimentaria	2402100000	240210	26	1 000 p/st)	0	Cigarros puros
Química	2835390000	283539	5,50	0	0	Los demás, productos químicos inorgánicos
Química	2914110000	291411	6	0	0	Acetona
Química	3214101100	321410	5	0	0	Masilla, cementos de resina y demás mástiques
Química	3302102000	330210	17.3 % MIN 1 EUR/% vol/hl	0	0	Aceites esenciales y resinoides, De grado alcohólico adquirido superior al 0,5 % vol
Química	3808909099	380890	6	0	0	Los demás, Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o en envases para la venta al por menor, o como preparaciones o artículos tales como cintas, mechas y velas, azufradas, y papeles matamoscas

Plástico	3916209000	391620	6,5	0	0	Plásticos y sus manufacturas, destinados a ciertos tipos de aeronaves
Plástico	3923299090	392329	6,50	0	0	Plásticos y sus manufacturas, de los demás plásticos
Plástico	3925902000	392590	6.5	0	0	Perfiles y conductos de cables para canalizaciones eléctricas
Textiles, cuero y calzado	4112000000	411200	3,5	0	0	Cueros preparados después del curtido o secado y cueros y pieles apergamínados, de ovino, depilados, incluso divididos
Maderera	4408390010	440839	4.9	0	0	Las demás, maderas
Maderera	4420100000	442010	3	0	0	Estatuillas y demás objetos de adorno, de madera
Maderera	4421909090	442190	3	0	0	Estatuillas y demás objetos de adorno, de madera
Textiles, cuero y calzado	5205240000	520524	4	0	0	Algodón, de título inferior a 125 decitex pero superior o igual a 106,38 decitex (superior al número métrico 80 pero inferior o igual al número métrico 94
Textiles, cuero y calzado	5607490090	560749	8	0	0	Guata, fieltro tela sin tejer título inferior o igual a 50 000 decitex (5 gramos por metro
Textiles, cuero y calzado	6105100000	610510	12	0	0	De algodón, prendas y complementos de vestir
Textiles, cuero y calzado	6109900000	610990	12	0	0	Las demás materias textiles, de algodón
Textiles, cuero y calzado	6212100090	621210	6.5	0	0	Sostenes
Productos Minerales no metálicos	6809110000	680911	2	0	0	Revestidos o reforzados exclusivamente con papel o cartón
Productos Minerales no metálicos	7010902990	701090	5	0	0	Los demás, manufacturas de vidrio
Productos Minerales no metálicos	7019900000	701990	7	0	0	Hilos de 22 tex (+/- 7,5 %), obtenidos a partir de fibras de vidrio continuas hilables de diámetro nominal de 5 µm
Joyería	7113190090	711319	3	0	0	De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaqué)
Joyería	7117190090	711719	4	0	0	Perlas
Joyería	7117900000	711790	4	0	0	Las demás, bisutería
Metal-mecánica	7326900090	732690	2,7	0	0	Paletas y plataformas análogas, para la manipulación de mercancías
Metal-mecánica	7607119000	760711	7.5	0	0	Hojas de aluminio
Metal-mecánica	7607209010	760720	7.5	0	0	Autoadhesivas
Metal-mecánica	7616999099	761699	6	0	0	Las demás, manufacturas de aluminio
Metal-mecánica	7903900000	790390	2,50	0	0	Los demás, Cinc y sus manufacturas
Metal-mecánica	8303000000	830300	2,70	0	0	Cajas de caudales, puertas blindadas y compartimientos para cámaras acorazadas, cofres y cajas de seguridad y artículos similares, de metal común
Eléctrica y electrónica	8424901990	842490	1,70	0	0	Pistolas aerográficas
Eléctrica y electrónica	8437109032	843710	1,70	0	0	Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina secas
Eléctrica y electrónica	8438609000	843890	1,70	0	0	Máquinas y aparatos para panadería, pastelería, galletería o la fabricación de pastas alimenticias
Eléctrica y electrónica	8451800000	845180	1,20	0	0	Mandriles, pinzas y manguitos

Eléctrica y electrónica	8466100090	846610	1,20	0	0	Mandriles, pinzas y manguitos
Eléctrica y electrónica	8473300090	847330	2,7	0	0	Electrodos de volframio para soldadura (incluidas las barras de volframio para electrodos de soldadura), con un contenido de volframio igual o superior al 94 % en peso
Eléctrica y electrónica	8516320000	851632	2,7	0	0	Calentadores eléctricos de agua de calentamiento instantáneo o acumulación y calentadores eléctricos de inmersión; aparatos eléctricos para calefacción de espacios o suelos; aparatos electrotérmicos para el cuidado del cabello (por ejemplo: secadores, rizadoros, calienta tenacillas) o para secar las manos; planchas eléctricas; los demás aparatos electrotérmicos de uso doméstico; resistencias calentadoras (excepto las de la partida 8545)
Eléctrica y electrónica	8533400090	85334	2,30	0	0	Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos
Eléctrica y electrónica	8536507000	853650	2,70	0	0	Para el alumbrado, destinados a cierto tipo de aeronaves
Eléctrica y electrónica	8542290000	854229	3,70	0	0	Cables y demás conductores eléctricos, coaxiales
Material de transporte	8609000000	860990	2,70	0	0	Las demás partes de aviones o helicópteros
Material de transporte	8907100000	890710	2,7	0	0	Balsas inflables
Equipo de precisión y médico	9003190000	900319	2,20	0	0	Instrumentos y aparatos de óptica
Equipo de precisión y médico	9007910000	90079	3,7	0	0	Partes y accesorios de cámaras
Equipo de precisión y médico	9027800090	902780	2,1	0	0	Osciloscopios, analizadores de espectro y demás instrumentos y aparatos

Fuente: Elaboración propia con información de la Unión Europea

Por otra parte, cuando en julio del 2005, la Unión Europea estableció el SGP-plus, amplió su cobertura a cerca de 7.000 productos. Antes del SGP-plus, Costa Rica se beneficiaba del Régimen Droga, solo para los países andinos y centroamericanos, en el cual, se le otorgaba a una lista de productos un acceso al mercado europeo del 0%. La Unión Europea tuvo que eliminar este Régimen, por no ser compatible con la normativa de la OMC, y en su lugar estableció el SGP-plus, aprovechando la oportunidad para aumentar la cobertura del mismo.

Para Costa Rica, era importante determinar que nuevos productos fueron incluidos en el SGP-plus que pudieran tener potencial de exportación desde Costa Rica. Para ello, cabe destacar, la contribución que realizó el Vicepresidente Ejecutivo de la Cámara de Exportadores, Sergio Navas, con la elaboración de la "Guía de Productos con Mayor Potencial Exportador Hacia la Unión Europea a Través del SGP PLUS". En el Cuadro No.8, se presenta una lista de 306 productos que fueron detectados por el Lic. Navas.

**Cuadro No. 8**  
**Nuevos Productos Incluidos en el SGP-plus**  
**-clasificación europea-**

	<b>Clasificación</b>	<b>Descripción</b>
1	0101.10.90	asnos vivos y otros
2	0101.90.30	asnos vivos
3	0101.90.90	mulos y burdéganos vivos
4	0207.14.91	hígados congelados de gallo o gallina
5	0207.27.91	hígados congelados de pavo
6	0207.36.89	hígados congelados de pato, ganso o pintada
7	0208.20.00	ancas de rana
8	0208.30.00	de primates
9	0208.40.00	de ballenas, delfines y marsopas; manatíes
10	0208.50.00	de reptiles
11	0210.99.10	de caballo, salada, en salmuera o seca
12	0210.99.59	despojos de animales de especie bovina
13	0210.99.60	despojos de ovino y caprino
14	0210.99.80	despojos, excepto hígados de aves de corral
15	0301.10.90	peces ornamentales de mar
16	0403.10.51	Yogur
17	0403.10.53	Yogur
18	0403.10.59	Yogur
19	0403.10.91	Yogur
20	0403.10.93	Yogur
21	0403.10.99	Yogur
22	0403.90.71	suero de mantequilla, leche y nata,
23	0403.90.73	suero de mantequilla, leche y nata,
24	0403.90.79	suero de mantequilla, leche y nata,
25	0403.90.91	suero de mantequilla, leche y nata,
26	0403.90.99	suero de mantequilla, leche y nata,
27	0405.20	pastas lácteas para untar
28	0604.91.40	ramas de coníferas
29	0703.10	cebollas y chalotas
30	0703.90.00	puerros y demás hortalizas aliáceas
31	07.04	Coles
32	07.05	lechugas y achicorias
33	07.06	zanahorias, nabos, remolachas
34	0709.10.00	Alcachofas
35	0709.20.00	Espárragos
36	0709.51.00	Setas
37	0709.59.00	Setas

38	0709.70.00	Espinacas
39	0709.90.10	ensaladas y achicorias
40	0709.90.20	acelgas y cardos
41	0709.90.31	Aceitunas
42	0709.90.40	Alcaparras
43	0709.90.50	Hinojo
44	0714.20.10	Camotes
45	0714.20.90	Camotes
46	0714.90.90	raíces y tubérculos similares
47	0802.11.90	almendras con cáscara
48	0802.12.90	almendras sin cáscara
49	0802.21.00	Avellanas
50	0802.22.00	Avellanas
51	0802.31.00	nueces de nogal con cáscara
52	0802.32.00	nueces de nogal sin cáscara
53	0802.40.00	Castañas
54	0802.50.00	Pistachos
55	0802.90.50	Piñones
56	0802.90.60	nueces de macadamia
57	0802.90.85	los demás
58	0803.00.11	plátanos hortaliza
59	0804.20	Higos
60	0805.20	mandarinas, clementinas 1/3 - 31/10
61	0805.40	Toronjas
62	0806.10.10	uvas frescas 1/1 - 20/7 y 21/6 - 31/12
63	0806.10.90	otros tipos de uva fresca
64	0806.20	uvas pasas
65	0808.10.10	manzanas para sidra frescas
66	0808.20.10	peras para perada frescas
67	0808.20.50	las demás peras 1/5 - 30/6
68	0808.20.90	Membrillos
69	0809.20.95	cerezas 1/1 - 20/5 y 11/8 - 31/12
70	0809.30	melocotones 1/10 - 31/12
71	0809.40.05	ciruelas 1/1 - 10/6 y 1/10 - 31/12
72	0810.10.00	fresas 1/1 - 30/4 y 1/8 - 31/12
73	0812.90.30	Papayas
74	0813.40.50	papayas secas
75	0813.50.31	de nueces tropicales
76	0813.50.39	las demás
77	0813.50.91	otras mezclas sin ciruelas pasas ni higos
78	0813.50.99	las demás

79	0814.00	cortezas de agrios, melones, sandías
80	0902.10.00	té verde
81	0904.12.00	Pimienta
82	0904.20.90	triturados o pulverizados
83	0905.00	Vainilla
84	0907.00	Clavo
85	0910.20.90	azafrán triturado
86	1108.20.00	Inulina
87	1209.21	semillas de alfalfa
88	1209.23.80	las demás semillas de festucas
89	1209.29.50	semillas de altramuz
90	1209.29.80	las demás
91	1209.30.00	semillas de plantas herbáceas
92	1209.91	semillas de hortalizas
93	1209.99.91	semillas de plantas utilizadas principalmente por sus flores
94	1211.90.30	habas de sarapúa
95	1302.12	jugos y extractos de regaliz
96	1501.00.90	grasa de ave
97	1502.00.90	las demás grasas de animales ovinas, bovinas y caprinas
98	1516.20.10	aceite de ricino hidrogenado
99	1601.00.10	embutidos y productos similares, preparaciones alimenticias a base hígado
100	1901.20.00	mezclas y pastas para productos de panadería
101	1901.90.91	las demás
102	2008.20.19	piñas con alcohol añadido
103	2008.20.39	piñas con alcohol añadido
104	2101.20	extractos, esencias de té o yerba mate y preparaciones
105	2102.20.19	levaduras muertas
106	2307.00.19	las demás lías o heces de vino
107	2308.00.19	los demás orujos de uvas
108	2308.00.90	los demás
109	2309.90.10	solubles de pescado o mamíferos marinos
110	2519.90.10	óxido de magnesio
111	25.22	Cal
112	25.23	cementos hidráulicos
113	Capítulo 27	combustibles y aceites minerales, materias bituminosas, ceras minerales
114	28.01	flúor, cloro, bromo y yodo
115	28.02	Azufre
116	28.04	hidrógeno, gases nobles y demás elementos no metálicos
117	28.06	cloruro de hidrógeno, ácido cloro sulfúrico
118	28.07	ácido sulfúrico
119	28.08	ácido nítrico, ácidos sulfonítricos

120	28.09	penta óxido de di fósforo, ácido fosfórico
121	2810.00.90	óxidos de boro, ácidos bóricos
122	28.11	los demás ácidos inorgánicos
123	28.12	halogenuros y oxihalogenuros
124	28.13	sulfuros de elementos no metálicos
125	28.16	hidróxido y peróxido de magnesio, estroncio y bario
126	28.21	óxidos e hidróxidos de hierro, tierras colorantes
127	28.22	óxidos e hidróxidos de cobalto
128	28.24	óxidos de plomo; minio
129	28.25	hidracina e hidroxilamina y sus sales inorgánicas
130	28.26	Fluoruros
131	28.27	Cloruros
132	28.28	Hipocloritos
133	28.29	cloratos y percloratos
134	28.30	Sulfuros
135	28.31	ditonitos y sulfoxilatos
136	28.32	Sulfitos
137	28.33	Sulfatos
138	28.34	Nitratos
139	28.36	Carbonatos
140	28.37	Cianuros
141	28.38	fulminatos, cianatos
142	28.39	Silicatos
143	28.40	Boratos
144	28.41	sales de ácidos oxometálicos
145	28.42	las demás sales de ácidos inorgánicos
146	28.43	metal precioso en estado coloidal
147	28.44.30.11	desperdicios y desechos de uranio
148	28.44.30.51	desperdicios y desechos de torio
149	2845.90.90	hidrógeno y sus compuestos de deuterio
150	28.46	compuestos orgánicos o inorgánicos de los metales de las tierras raras
151	28.47	peróxido de hidrógeno
152	28.48	Fosfuros
153	28.49	Carburos
154	28.50	hidruros, nitruros, aziduros
155	28.51	los demás compuestos inorgánicos
156	2904.10	derivados de sulfatos
157	2904.90	los demás derivados
158	2905.45	Glicerol
159	29.06	alcoholes cíclicos y sus derivados
160	2907.11	fenol y sus sales

161	2907.12	cresoles y sus sales
162	2907.13	octilfenol, nonilfenol y sus sales
163	2907.14	xilenoles y sus sales
164	2907.19	los demás
165	2907.21	resorcinol y sus sales
166	2907.23	isopropilidendifenol y sus sales
167	29.08	derivados halogenados, sulfonados, nitrados
168	29.10	epóxidos, epoxialcoholes
169	2911.00	acetales y semiacetales
170	29.12	Aldehídos
171	29.13	derivados alogenados
172	29.14	cetonas y quitonas
173	2916.15	ácidos eloico, linoleico, sus sales y ésteres
174	2916.19	los demás
175	2916.20	ácidos monocarboxílicos ciclánicos
176	2916.31	ácido benzoico
177	2916.32	peróxido de benzoilo y cloruro de benzoilo
178	2916.39	los demás
179	29.17	ácidos poli carboxílicos
180	29.18	ácidos carboxílicos con funciones oxigenadas suplementarias
181	29.19	ésteres fosfóricos y sus sales
182	29.20	ésteres de los demás ácidos inorgánicos
183	29.23	sales e hidróxidos de amonio cuaternado
184	2924.23	ácido 2-acetamidobenzoico
185	29.25	compuestos con función carboximida
186	29.26	compuestos con función nitrilo
187	2928.00.90	derivados orgánicos de la hidracina
188	2929.90	excepto los isociatos
189	2930.10	tiocompuestos orgánicos
190	2930.20	tiocompuestos orgánicos
191	2930.30	tiocompuestos orgánicos
192	2931.00	los demás compuestos órgano-inorgánicos
193	29.32	compuestos heterocíclicos con heteroátomos de oxígeno
194	29.33	compuestos heterocíclicos con heteroátomos de nitrógeno
195	29.34	ácidos nucleicos y sus sales
196	2941.20.30	Dihidroestreptomina
197	29.42	otros compuestos orgánicos
198	3201.90.90	extractos curtientes de origen vegetal, taninos y sus sales
199	32.02	productos curtientes orgánicos sintéticos
200	3203.00.90	materias colorantes de origen animal y preparaciones de estas
201	32.05	lacas colorantes

202	32.07	pigmentos, colores preparados, opacificantes
203	32.08	pinturas y barnices en medio no acuoso
204	32.09	pinturas y barnices en medio acuoso
205	32.10	las demás pinturas y barnices
206	32.11	secativos preparados
207	32.12	pigmentos dispersos en medios no acuosos
208	32.13	colores para la pintura artística
209	32.14	masilla, cementos de resina y demás mástiques
210	32.15	tintas de imprenta
211	Capítulo 33	aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería, tocador
212	Capítulo 34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar
213	3502.90.90	albuminatos y otros derivados de las albúminas
214	35.03	Gelatinas
215	35.04	peptonas y sus derivados
216	3505.10.50	alminodones y féculas esterificados o eterificados
217	35.06	colas y demás adhesivos preparados
218	Capítulo 36	pólvora y explosivos
219	Capítulo 37	productos fotográficos o cinematográficos
220	38.01	grafito artificial
221	3803.00.90	tall oil
222	3804.00	leñas residuales de la fabricación de pastas de celulosa
223	38.05	esencia de trementina
224	38.06	colofonias y ácidos resínicos
225	38.07	alquitranes de madera
226	38.08	insecticidas, fungicidas, herbicidas
227	38.09	aprestos y productos de acabado
228	38.10	preparaciones para el acabado del metal
229	38.11	preparaciones antidetonantes
230	38.12	aceleradores de vulcanización preparados
231	38.13	preparaciones y cargas para aparatos extintores
232	38.14	disolventes o diluyentes orgánicos compuestos
233	38.15	iniciadores y aceleradores de reacción
234	38.16	cementos, morteros, hormigones y similares
235	38.19	líquidos para frenos hidráulicos
236	38.20	preparaciones anticongelantes
237	38.21	medios de cultivo preparados para desarrollo de microorganismos
238	3823.11	ácido esteárido
239	3823.13	ácidos grasos de tall oil
240	3823.19	los demás
241	38.24	preparaciones aglutinantes para moldes
242	39.05	polímeros de acetato de vinilo

243	3906.90.60	copolímero de acrilato de metilo
244	3906.90.90	los demás
245	39.07	Poliacetales
246	39.09	resinas aminicas
247	39.10	siliconas en formas primarias
248	39.11	resinas de petróleo
249	39.12	celulosa y sus derivados químicos
250	39.13	polímeros naturales
251	39.14	intercambiadores de iones a base de polímeros
252	39.15	desechos de plástico
253	39.16	Monofolamentos
254	39.17	tubos y accesorios de tubería
255	39.18	revestimientos de plástico para suelos
256	39.19	placas, láminas, tiras autoadhesivas de plástico
257	39.21	las demás placas, láminas, tiras
258	39.22	bañeras, duchas, fregaderos
259	39.23	artículos para transporte o envasado
260	39.24	vajilla y demás artículos de uso doméstico
261	39.25	artículos para la construcción
262	39.26	las demás manufacturas de plástico
263	Capítulo 40	caucho y sus manufacturas
264	4106.31	cueros y pieles
265	4106.32	cueros y pieles
266	4113.20	de porcino
267	4113.30	de reptiles
268	4113.90	los demás
269	42.01	artículos de talabartería o guarnicionería
270	42.04	artículos para usos técnicos de cuero natural
271	42.05	las demás manufacturas de cuero natural o regenerado
272	42.06	manufacturas de tripa, vejiga o tendones
273	Capítulo 43	peletería y confecciones de peletería
274	44.07	madera aserrada
275	44.08	hojas para chapado
276	4414.00.10	marcos de madera para cuadros
277	44.15	Cajones
278	4421.90.91	las demás manufacturas de madera
279	Capítulo 45	corcho y sus manufacturas
280	Capítulo 65	sombreros, demás tocados y sus partes
281	Capítulo 67	plumas y plumón, flores artificiales manufacturas de cabello
282	Capítulo 68	manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto, análogas
283	71.13	artículos de joyería y sus partes

284	71.14	artículos de orfebrería y sus partes
285	7115.90	las demás manufacturas de metal de precioso
286	7116.20.19	las demás
287	7116.20.90	Manufacturas
288	72.02	ferro aleaciones
289	Capítulo 73	manufacturas de fundición de hierro o acero
290	7505.12	barras y perfiles de aleaciones de níquel
291	7505.22	alambre de aleaciones de níquel
292	7506.20	chapas, hojas y tiras de aleaciones de níquel
293	7507.20	accesorios de tubería de níquel
294	Capítulo 84	reactores nucleares, máquinas y aparatos mecánicos, partes
295	Capítulo 85	máquinas y aparatos de material eléctrico y sus partes
296	Capítulo 86	vehículos, material para vías férreas, aparatos mecánicos para señalización
297	87.01	Tractores
298	87.10	carros y automóviles blindados de combate
299	87.15	coches, sillas y vehículos similares para transporte de niños
300	87.16	remolques y semi-remolques para cualquier vehículo
301	Capítulo 88	aeronaves, vehículos especiales, sus partes
302	Capítulo 89	barcos y demás artefactos flotantes
303	Capítulo 92	instrumentos musicales, sus partes y accesorios
304	Capítulo 94	Muebles
305	Capítulo 95	juguets, artículos para deporte
306	Capítulo 96	manufacturas diversas

Fuente: *Guía Productos con mayor potencial exportador hacia la Unión Europea, SGP-plus, Sergio Navas Alvarado*

### 1.4.3. Productos que exporta Costa Rica que tienen restricciones arancelarias en el mercado europeo

El banano que Costa Rica exporta a la Unión Europea tiene restricciones para acceder a ese mercado. Las exportaciones de Costa Rica en el año 2006 de este producto fueron de US\$609 millones, de los cuales US\$298 se exportaron a la Unión Europea. El país cuenta con 100 empresas exportadoras al mundo, de las cuales 88 exportan a la Unión Europea.

Este producto se clasifica bajo la partida 0803.00.11 como bananos o plátanos frescos, y la partida 0803.00.90 se refiere a los bananos o plátanos secos, tanto bajo el SAC como el TARIC (clasificación europea).

Al inicio del 2006, la Unión Europea cambió el sistema de cuotas de importación del banano, que había establecido desde 1993, y que había sufrido varios cambios por cuestionamientos de los países exportadores en la OMC. Se estableció un arancel de Nación más favorecida de 176 euros por tonelada para las importaciones proveniente de terceros, que aplica a Costa Rica.

Por otra parte, los países ACP mantienen un acceso preferencial, al permitírsele el ingreso libre de aranceles con una cuota limitada de 775.000 toneladas.

Asimismo, es importante señalar, que el arancel consolidado para el banano en la OMC es de 680 euros/tonelada<sup>8</sup>, producto sobre el cual también consolidó el derecho de imponer una medida de salvaguardia especial agrícola. La UE consolidó un contingente de 2.200.000 toneladas, que pagará un arancel de 75 euros / tonelada.

La norma de origen que se le aplica es: todas las frutas usadas han sido completamente obtenidas, y el valor de los materiales del capítulo 17 usados no exceda el 30% del valor del precio ex Works del producto.

Por otra parte, el azúcar es otro producto que enfrenta restricciones al mercado europeo. Las exportaciones totales de Costa Rica al mercado mundial, en el año 2006, fueron de US\$41.9 millones, sin embargo, al mercado europeo fueron de US\$218.700 debido precisamente a las restricciones europeas que no estimulan la exportación a ese mercado. La clasificación arancelaria es 17011100, tanto bajo el SAC como el TARIC. La situación arancelaria de este producto es la siguiente:

**Cuadro No. 9**  
**Azúcar: situación arancelaria en el mercado europeo**

Tipo de medida	Derecho de aduana	Pié de página	Reglamento/ Decisión
Derecho no preferencial en régimen de destino especial	33.9 EUR/100 kg	EU001 TM292	R0615490
Puesta en libre circulación (vigilancia previa)		CD020	R0609511
Precios representativos (azúcar)	20.85 EUR/100 kg		R0710440
Garantía (azúcar) sobre la base del precio representativo	5.88 EUR/100 kg		R0710440
Derecho adicional (azúcar) sobre la base del precio CIF			R0710440
Contingente arancelario no preferencial en régimen de destino especial	98 EUR/1000 kg	CD366 EU001	R0609500

Fuente DG Fiscalidad y Unión Aduanera Taric

El acceso al mercado europeo se regula por contingentes, los cuales se distribuyen de la siguiente forma:

**Cuadro No. 10**  
**Azúcar: contingentes europeos**

Contingente	Volumen	Arancel
Azúcar de caña para refinado 1701.11.10	86.876 TM 9.925 <i>Australia</i>	98 €/ TM <sup>1/</sup>
Azúcar de caña o de remolacha 1701	1.304.700 TM <sup>2/</sup> 10.000 TM <i>India</i> 1.294.700 TM <i>países ACP</i>	0%
Fructosa Químicamente pura 1702.20	4.504 TM	16%

Fuente: COMEX

<sup>8</sup> El arancel consolidado es el máximo al cual un país, en este caso la Unión Europea, puede subir el mismo, es un techo arancelario.

La producción azucarera de la Unión Europea es la tercera del mundo, después de Brasil e India, con una producción anual entre 19 y 20 millones de Toneladas Métricas. Asimismo el azúcar es producida en casi todos los países de la Unión Europea, con excepción de Luxemburgo, Estonia, Chipre y Malta. Alemania, Francia y Polonia producen más del 50% de la producción total de la Unión Europea. La participación de la Unión Europea dentro del mercado mundial es:

- 14% de la producción
- 13% del consumo
- 12% de las exportaciones
- 5% de las importaciones

## **II Sección: La negociación del Acuerdo de Asociación Unión Europea/Centro América**

La Unión Europea (UE) con el objetivo de fortalecer sus relaciones políticas, económicas y de cooperación ha establecido la modalidad de negociar Acuerdos de Asociación (AdA) con terceros países. A los efectos, con América Latina, tiene un Acuerdo de Asociación vigente con México y otro con Chile. En el segundo semestre del 2007, iniciará las negociaciones con la Comunidad Andina y con Centroamérica.

Estos Acuerdos de Asociación se dividen en tres partes: 1) Diálogo Político; 2) Cooperación; y 3) una Área de Libre Comercio, que se constituirá a través de un acuerdo o tratado de libre comercio. En lo comercial, con la suscripción del Acuerdo con Centroamérica se establecería una zona de libre comercio entre 32 países.

La posibilidad de conformar una asociación estratégica interregional fue lanzada como un objetivo en la I Cumbre de Jefes de Estado de la Unión Europea y de América Latina y el Caribe, en Río de Janeiro, en 1999. La expresión jurídica de esa asociación estratégica lo constituyen los acuerdos de asociación, que “superan la naturaleza y alcance de los Acuerdos Marco de Cooperación que utiliza generalmente la Unión Europea para sus relaciones con terceros países o agrupaciones”<sup>9</sup>. Cabe señalar, que las negociaciones de los acuerdos de diálogo político y de cooperación anteceden, por lo general, a las negociaciones de los acuerdos de asociación. En el caso de América Central, se cuenta con un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, el cual se firmó en el 2003<sup>10</sup>. Un objetivo para los europeos del AdA es que el mismo sustituya el Acuerdo Marco de Cooperación de 1993 y este Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación.

Posteriormente, en la Cumbre de Jefes de Estado de la Unión Europea y de América Latina y el Caribe, celebrada en Guadalajara, en mayo del 2004, se acordó que se iniciaría un análisis del proceso de integración Centroamericano, para poder determinar si era posible a futuro negociar un Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica.

La fase de valoración de la integración centroamericana, especialmente todo lo relacionado con los avances en el establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana, se desarrolló durante el año 2005, concluyendo el 2 de marzo del 2006, en el marco de la Comisión Mixta Unión Europea/Centroamérica.

Esto facilitó el acuerdo que se tomó en la Cumbre de Jefes de Estado de la Unión Europea y América Latina y el Caribe, celebrada en Viena, en mayo del 2006, de iniciar negociaciones con Centroamérica para alcanzar un Acuerdo de Asociación, que incluyera un Tratado de Libre Comercio. Una vez tomada la decisión, se comenzó a preparar la negociación en ambas partes.

### **2.1. Hacia la negociación de un Acuerdo de Asociación (AdA)**

---

<sup>9</sup> Grisanti, Luis Xavier, Cumbre de la Unión Europea y de América Latina, en Río de Janeiro, en 1999.

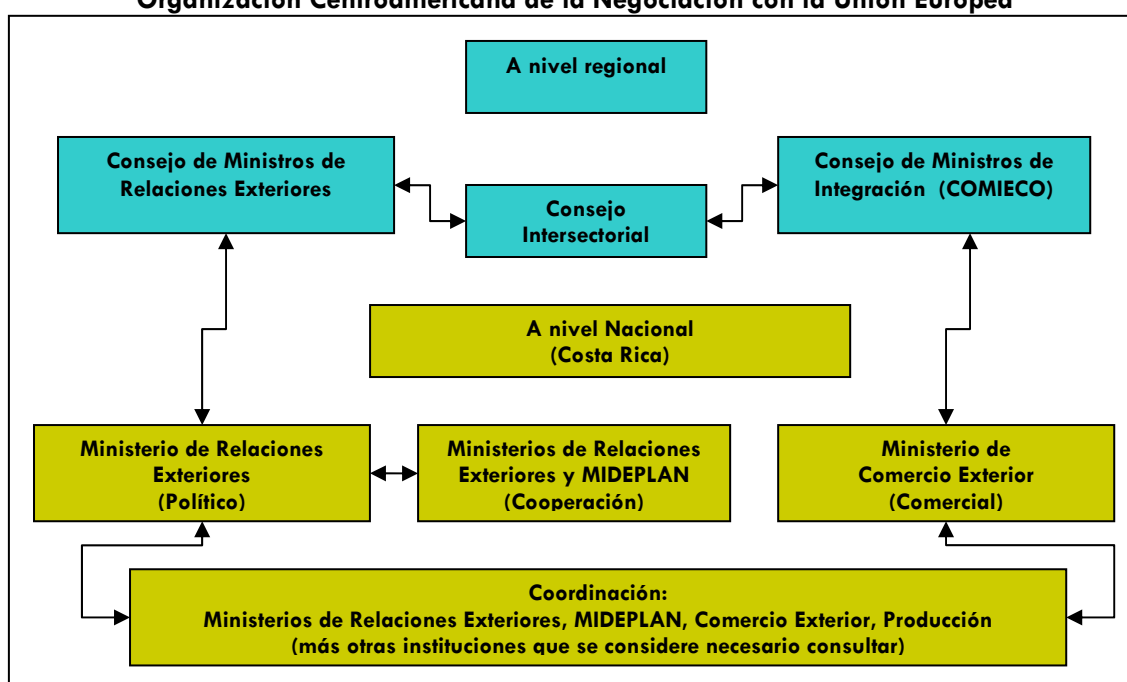
<sup>10</sup> En el caso de Costa Rica, este Acuerdo está pendiente de ratificación por la Asamblea Legislativa.

Por el lado de Centroamérica, los Gobiernos, después de largas discusiones internas, llegaron a un acuerdo sobre la estructura de la negociación y la coordinación, lo que incluye los niveles de coordinación nacional y regional.

A escala regional, funcionará el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores para lo político y la cooperación, y el Consejo de Ministros de la Integración Económica (COMIECO) para lo comercial, y se realizarán reuniones intersectoriales, cuando se considere necesario. Ver Diagrama No. 1.

A nivel nacional cada país tendrá dos interlocutores: i) las Cancillerías para los asuntos políticos y de cooperación –en Costa Rica, participará el Ministerio de Planificación en el tema de cooperación; y ii) los Ministerios de Economía y/o Comercio Exterior para los asuntos comerciales. Ver Diagrama No. 1.

**Diagrama No. 1**  
**Organización Centroamericana de la Negociación con la Unión Europea**



En Costa Rica funcionará además una coordinación estrecha entre el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), el Ministerio de Planificación (MIDEPLAN), y el Ministerio de la Producción (MIPRO). Se contará con la participación de otras instituciones, por ejemplo, en acceso a mercados, se coordinará entre el Ministerio de Comercio Exterior y el de Hacienda, además participarán el Ministerio de Salud, el de Trabajo, el del Ambiente u otros, según el tema que se aborde. En servicios e inversiones colaborarán instituciones tales como ARESEP, CONASIF, ICT, INCOP, JAPDEVA, Migración, MOPT, MINAE, SUGEV, SUGEVAL, SUPEN, INS, ICE, u otras según el tema a tratar. En propiedad intelectual, compras del sector público y competencia se tendrá el apoyo del MIPRO (Comisión de Competencia), Ministerio de Justicia, Ministerio Público, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Salud, y otros.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Presentación del Ministro de Comercio Exterior, Marco Vinicio Ruiz, en evento CADEXCO/IICA, mayo del 2007.

En cuanto a la consulta, en Costa Rica, se tiene un proceso inicial (al 30 de septiembre del 2007), con un canal abierto durante toda la negociación; más, consultas sectoriales; consultas a organizaciones representativas de la sociedad civil, un cuarto adjunto antes, durante y después de cada ronda de negociación, y foros y debates, más la participación en actividades organizadas por la sociedad civil<sup>12</sup>.

Respecto al proceso de consulta, una característica a señalar de esta negociación con la Unión Europea, es que además, de los tradicionales cuartos adjuntos, en los que participan principalmente las organizaciones empresariales y de productores con interés en las negociaciones, también, se ha planteado la necesidad que haya una activa participación de las organizaciones de sociedad civil, especialmente del Consejo Consultivo del SICA, cuya contraparte europea es el Consejo Económico y Social (CES).

Por el lado de los europeos, la Comisión Europea presentó al Consejo de Ministros una propuesta de Mandato. Para negociar un AdA, la Comisión Europea (órgano ejecutivo de la Unión Europea) requiere de un Mandato del Consejo de Ministros (integrado por los 27 Estados miembros). El Mandato para la negociación con Centroamérica fue aprobado el 23 de abril del 2007.

Por lo que, la Comisión Europea es la encargada de la negociación, lo que incluye sus diferentes Direcciones Generales. La Comisión conducirá las negociaciones en consulta con un Comité Especial designado por el Consejo para asistirle en esta tarea. En lo comercial, además, la Comisión debe conducir las negociaciones en consulta con el Comité 133 (Encargados de Política Comercial de los 27 Estados miembros). La Comisión reporta al Comité Especial, asimismo, a cualquier otro Comité que tenga relación con los temas a tratar, sobre el progreso de las negociaciones. Ahora bien, cuando se discuten materias que caen en la competencia de los Estados miembros, éstos podrán atender las sesiones de la negociación. En cuanto a la duración de la negociación, la Comisión Europea pretende terminarla a más tardar en dos años, a partir del momento en que inicien.

En lo que respecta a Panamá, de acuerdo con la Declaración de la Cumbre de Viena, la participación activa de este país en la negociación del AdA estará sujeta a su adhesión al proceso de integración económica de Centroamérica<sup>13</sup>.

La Unión Europea señala que buscará que la negociación del Acuerdo de Asociación con Centroamérica se conduzca bajo la siguiente guía:

- Preámbulo
- Objetivos y cobertura del Acuerdo
- Diálogo Político
- Comercio
- Cooperación
- Provisiones generales
- Marco institucional
- Estructura y organización de las negociaciones
- Provisiones finales

---

<sup>12</sup> Presentación del Ministro de Comercio Exterior, Marco Vinicio Ruiz, en evento CADEXCO/IICA, mayo del 2007.

<sup>13</sup> Cabe recordar que Panamá es miembro del Sistema de Integración Centroamericano (SICA), pero no forma parte del Mercado Común Centroamericano.

## **2.2. El Mandato europeo en lo comercial**

Como se señaló anteriormente, los Estados Miembros de la Unión Europea le aprobaron un Mandato a la Comisión Europea. En lo comercial, indican que lo óptimo sería que el Acuerdo contuviera todos los componentes de comercio y fuera consistente con las obligaciones y regulaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y que se lograra establecer una liberalización recíproca y progresiva para el comercio de mercancías y de servicios, e incluyera un amplio número de regulaciones relacionadas con temas vinculados al comercio. Además, compromisos para una recíproca y progresiva liberalización de las condiciones para el mutuo acceso a los mercados de compras públicas. En cuanto al comercio de servicios, se espera una liberalización recíproca y progresiva, consistente con las reglas de la OMC, en particular el Artículo V del GATS.

Entre los temas que se pretende incluir, está el de propiedad intelectual, de forma tal que se asegure la adecuada y efectiva protección de los derechos en esta materia. Un tema de interés para los europeos es el relativo a las indicaciones geográficas, incluyendo las denominaciones genéricas.

Con el objetivo de estimular y consolidar la integración centroamericana y de incrementar los beneficios regionales para los operadores europeos, la Comisión buscará que la negociación sea de región a región en lo comercial y las áreas relacionadas con el comercio. Además, se tomarán en cuenta los niveles diferentes de desarrollo, por lo que se considerarán las asimetrías.

Por otra parte, debido a que los europeos tienen como uno de sus principales objetivos de este Acuerdo el desarrollo sostenible, se señala que las regulaciones relacionadas con el comercio deberán asegurar y facilitar los estándares sociales y ambientales, y maximizar los impactos positivos y minimizar los impactos negativos en lo social y lo ambiental. Se buscará que las Partes acuerden que no estimularán inversión extranjera directa que pueda afectar estándares o legislaciones sobre el ambiente, lo laboral o de salud ocupacional o de seguridad, o hacer más flexibles estándares o legislaciones laborales o legislaciones que por ejemplo protejan y promuevan la diversidad cultural. Además, el desarrollo sostenible quieren tomarlo en cuenta en las regulaciones comerciales del acuerdo.

## **2.3. La Unión Aduanera Centroamericana y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea**

En la Declaración de la Cumbre de Jefes de Estado, celebrada en Guadalajara, en el 2004, se acordó que el AdA debería basarse en los más altos niveles de la integración económica de Centroamérica. Es por ello, que se realizó la fase de valoración durante el año 2005, la cual finalizó en marzo del 2006, lo que permitió el acuerdo de iniciar las negociaciones, tomado en la Cumbre de Viena, de mayo del 2006.

En esta Cumbre de Viena, los países Centroamericanos se comprometieron a tener avances sustantivos en su integración económica. En la Declaración (punto 31) se indica lo siguiente: *“Recordando el objetivo estratégico común de la Declaración de Guadalajara y teniendo en cuenta el buen resultado del ejercicio conjunto de evaluación de la integración económica regional llevado a cabo con Centroamérica, celebramos la decisión tomada por la Unión Europea y Centroamérica de entablar negociaciones relativas a un acuerdo de asociación, incluida la creación de una zona de libre comercio. Centroamérica ha confirmado su compromiso de aplicar, tal y como estaba previsto, las decisiones adoptadas*

*por los Jefes de Estado centroamericanos el 9 de marzo del 2006 en Panamá, así como buscar la ratificación del Tratado centroamericano sobre inversiones y servicios, y desarrollar un mecanismo jurisdiccional que pudiera garantizar la aplicación de la legislación económica regional en toda la región.”*

Las decisiones de los Presidentes de Centroamérica adoptadas el 9 de marzo del 2006, que se citan en esta Declaración, eran: establecer un nuevo Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA IV); un Convenio de Intercambio de Información y Asistencia Mutua; un Régimen de Tránsito Comunitario; un Convenio de Compatibilización de los Sistemas Tributarios; armonizar los aranceles a través de la fijación de plazos para alcanzar el arancel meta, así como establecer las fechas para liberar los productos originarios pendientes; un Convenio para la Creación de la Unión Aduanera Centroamericana; e interconectar electrónicamente las Administraciones Aduaneras y Tributarias.

Con relación a los avances para el establecimiento de la Unión Aduanera, el 25 de junio del 2007, los países centroamericanos suscribieron el Convenio Marco para el establecimiento de la Unión Aduanera. Costa Rica fue el único que no lo firmó, indicando que procedería a hacerlo posteriormente a la realización del referéndum del Tratado con los Estados Unidos, del 7 de octubre del 2007.

En este Convenio Marco se establece que la Unión Aduanera se constituirá de forma gradual y progresiva, resultado del desarrollo de tres etapas: i) promoción de la libre circulación y facilitación del comercio; ii) modernización y convergencia normativa; y iii) desarrollo institucional.

En la primera se tienen como objetivos establecer y garantizar el cumplimiento de las medidas de facilitación de comercio dirigidas a perfeccionar el libre comercio intra-regional y agilizar la circulación del territorio aduanero, de las mercancías originarias y no-originarias; y el funcionamiento de los mecanismos legales, facilidades informáticas, logísticas, y de infraestructura que permitan a cada Estado Parte administrar y recaudar de manera eficiente y efectiva los derechos arancelarios a la importación de tributos y otros gravámenes al comercio exterior.

En la segunda etapa se busca alcanzar la armonización en la totalidad del arancel externo común, establecer aduanas periféricas como puntos de entrada de mercancías procedentes de Terceros Estados al territorio aduanero único, armonizar la normativa regional en todas las áreas contempladas en el Acuerdo Marco, tomando en consideración los compromisos comerciales internacionales, y promover la convergencia paulatina de los diferentes tratados de libre comercio (TLCs) y acuerdos de alcance parcial suscritos por cada Estado Parte con Terceros.

En la tercera etapa, el objetivo es establecer la institucionalidad necesaria para el funcionamiento, administración, y consolidación de la Unión Aduanera, lo que implica ajustar la institucionalidad que ya existe.

Aquí cabe aclarar que si bien, la constitución de la Unión Aduanera esta vinculada a la negociación con la Unión Europea, hay un interés propio de los países de consolidar la misma, ya que la región es para la mayoría de los países centroamericanos su segundo o tercer socio comercial, con una participación muy activa de aproximadamente unas 8 mil empresas, de las cuales dependen cerca de 2 millones de empleos, y el intercambio comercial llegó en el 2006 a los US\$4.4 mil millones, según los datos de SIECA.

Por otra parte, efectivamente, para la negociación comercial con la Unión Europea, los avances en la consolidación de la Unión Aduanera serán punto de referencia, ya que los europeos tienen como objetivo negociar de norma comunitaria europea a norma comunitaria centroamericana, y por ello, fue que condicionaron la solicitud centroamericana del 2004 a una revisión del proceso de integración centroamericano. Sin embargo, es claro que para iniciar la negociación no es necesario tener finalizada la Unión Aduanera, aunque si era factor fundamental, el que los centroamericanos suscribieran el Acuerdo Marco; pero lo que si es central para la negociación es el establecer cual es el nivel de integración centroamericana en el marco de la Unión Aduanera que se requiere para finalizar la negociación con los europeos, en vista, precisamente, del objetivo de negociar de norma comunitaria europea a norma comunitaria centroamericana.

### **III Sección: Relación Unión Europea y América Central**

La negociación del Acuerdo de Asociación (AdA) entre ambas regiones abre una nueva página en su relación, particularmente, en la desarrollada a partir de 1984, cuando se realizó el primer encuentro entre Ministros de Relaciones Exteriores de ambas regiones, en el marco de una América Central que lidiaba con el conflicto bélico, y que perseguía la paz y la democracia.

#### **3.1. Diálogo de San José**

El Diálogo de San José es la base de las relaciones Unión Europea/América Central. Se inició en 1984 en Costa Rica, se renovó en Florencia en 1996 y en Madrid en el 2002. Fue un instrumento clave en el apoyo que la Unión Europea le dió a la América Central para la alcanzar la paz y desarrollar la democracia en los primeros años de los noventa.

En la Cumbre de Jefes de Estado de la América Latina, el Caribe y la Unión Europea, celebrada en Madrid en el 2002, se acordó establecer un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, el cual se firmó en el 2003. El objetivo que se perseguía era fortalecer las relaciones entre ambas regiones e ir creando las condiciones para facilitar hacia futuro la posibilidad de negociar un Acuerdo de Asociación. Este Acuerdo fortalece y formaliza el proceso del Diálogo de San José. El Acuerdo reemplazaría el Acuerdo Marco de Cooperación, que se había suscrito en 1993. Está pendiente de ratificación en Costa Rica.

En este Acuerdo, las Partes convinieron que el diálogo político se efectuara a nivel de Jefes de Estado y de Gobierno, cuando proceda y por acuerdo entre ambas Partes; o al nivel ministerial, especialmente en el marco de la Reunión del Diálogo de San José (Cancilleres); o de altos funcionarios o de servicios competentes.

Asimismo, mantuvieron la Comisión Mixta (integrada por los Vice-Cancilleres centroamericanos y la Comisión Europea), creada desde 1985, la cual es la responsable de la aplicación general del Acuerdo arriba citado. También, es la encargada de abordar cualquier asunto que afecta las relaciones económicas entre las Partes. Es en esta Comisión en donde se discutió y acordó la metodología y el calendario de la negociación del Acuerdo de Asociación, para lo cual, participan en la Comisión, además, los Viceministros centroamericanos encargados del Comercio Exterior.

#### **3.2. Cooperación**

La cooperación de la Unión Europea con Centroamérica se rige actualmente por el Acuerdo Marco de Cooperación de 1993<sup>14</sup>. Esta cooperación se ha focalizado, entre otros temas, en derechos humanos y democracia, desarrollo rural, prevención de desastres y reconstrucción, fortalecimiento de la justicia, descentralización, reducción de la pobreza, desarrollo social, comercial, fortalecimiento de la modernización de la administración estatal y pública, e integración regional, recibiendo la región el mayor porcentaje de cooperación de la Unión Europea para América Latina.

---

<sup>14</sup> En el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, del 2003, se busca reforzar la cooperación, además, de ampliarla a otros ámbitos. Este Acuerdo está pendiente de ratificación en Costa Rica.

Para ser más efectivos con la cooperación, una serie de Memorandos de Entendimiento fueron firmados entre los países de América Central y la Unión Europea, estableciendo tanto programas regionales como nacionales por un periodo de cinco años (2002-2006). A partir del 2007, se volvieron a suscribir dichos Memorandos correspondientes a la estrategia regional y nacional entre el 2007 y el 2013.

A efectos de facilitar el camino para la negociación del Acuerdo de Asociación, la Unión Europea ha otorgado recursos de cooperación a la región para fortalecer y modernizar la institucionalidad regional de la integración y avanzar en el proceso de la integración económica.

En lo que respecta a Costa Rica, en el período 2002-2006 los programas de cooperación de la Comisión Europea con Costa Rica respondieron a tres ejes prioritarios: modernización y descentralización de la administración pública, cooperación económica, y cooperación científica. El monto otorgado fue de 31,5 millones de euros.

Para el periodo 2007-2013 se ha asignado un monto de 34 millones de euros. Las actividades se concentrarán en dos grandes temas: i) cohesión social, con el objetivo de apoyar la lucha contra la pobreza, la exclusión social y reducir las desigualdades sociales y territoriales mediante el apoyo a la modernización del Estado en el ámbito del desarrollo local y de las políticas sociales, así como la reforma fiscal; y ii) integración regional, para contribuir al proceso de integración de Costa Rica en la región de Centroamérica, con especial atención en las necesidades del país para formar parte de la Unión Aduanera.

Adicionalmente a los programas que se ejecuten bajo esta Estrategia, Costa Rica se beneficiará en ese mismo periodo, 2007-2013, de los programas que se ejecuten bajo la Estrategia Regional, referente a los fondos de cooperación que se otorgan para el desarrollo de programas y proyectos a desarrollar en dos o más países centroamericanos.

Por otra parte, la Comisión Europea ha lleva a cabo una serie de programas de carácter horizontal, que aplican a toda la América Latina, y de los cuales Costa Rica también se beneficia. Entre estos están:

- ✓ Programa ALBAN (América Latina-Becas de Alto Nivel), cooperación en el área de enseñanza superior a través de estudios de pos-grado y de formación de alto nivel para profesionales y cuadros directivos de América Latina. En Costa Rica el punto focal se encuentra en la Oficina de Asuntos Internacionales de la Universidad de Costa Rica.
- ✓ Programa ALFA, genera un acercamiento e intercambio entre los centros universitarios de ambas regiones. Su principal objetivo es mejorar el potencial científico y tecnológico a través del trabajo conjunto entre universidades. Costa Rica participa en nueve redes inter-universitarias.
- ✓ Programa ALURE: "América Latina-Utilización óptima de recursos energéticos: cooperación en asuntos del sector energía. Entre sus objetivos está el dar una mejor respuesta a los nuevos desafíos económicos, sociales y del medio ambiente con un uso racional de los recursos.

- ✓ Programa UR-BAL: proyectos conjuntos entre ayuntamientos o municipios europeos y latinoamericano.
- ✓ **Programa Al-Invest: Eurocentro CADEXCO:** En el marco del programa Al-Invest III, de la Comisión Europea, diversas organizaciones que fomentan el comercio son designadas como Eurocentro en Latinoamérica y Coopeco en Europa. Ello con el objetivo de desarrollar programas y actividades para fortalecer las exportaciones de las PYMES, impulsar la inversión y la cooperación empresarial. CADEXCO fue designada como Eurocentro en el año 2005.

El Eurocentro desarrolla ocho programas del AL-INVEST: i. capacitación de Operadores; ii. intercambio de funcionarios; iii. actividades conjuntas; iv. capacitación de PYMES; v. encuentros sectoriales; vi. Semanas Europeas y/o Latinoamericanas; vii. facilidad para el desarrollo de negocios; viii. Colaboración entre PYMES. Los tres primeros son para el fortalecimiento interno de los miembros de la Red, los otros cinco son para apoyar a las PYMES para ingresar a los mercados de ambos continentes.

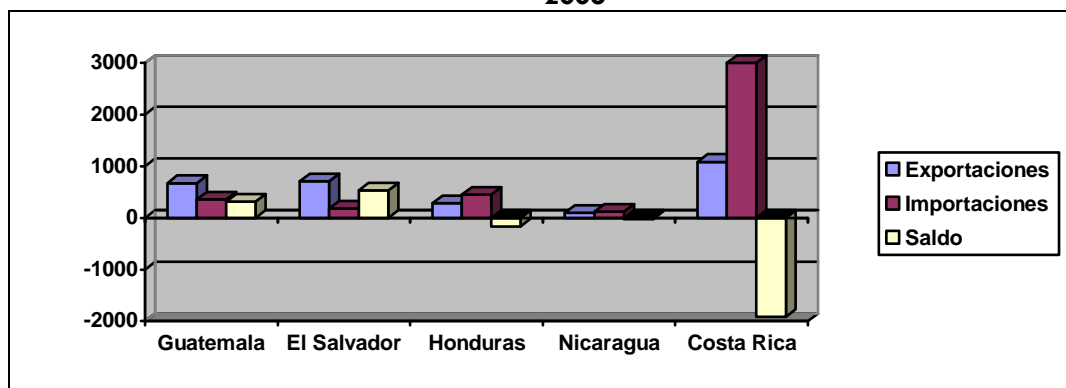
El Eurocentro CADEXCO ha venido trabajando en varias actividades de interés para las empresas exportadoras, algunas de éstas han tenido la oportunidad de participar activamente en varios eventos. Entre las actividades en que el Eurocentro CADEXCO ha participado se encuentran: i. Transferencia de Conocimiento y Operativa en Internacionalización de Empresas, México del 5 al 9 de setiembre del 2005; ii. Feria Euroagro octubre del 2005 organizada por la Feria de Valencia, España; iii. Feria Alimentaria 2006 Barcelona, España del 6 al 10 de marzo del 2006; iv. Feria Mac Frut 2006, encuentro sectorial de negocios, Cesena, Italia, del 4 al 6 de mayo del 2006; v. Transferencia de metodologías europeas para el manejo sostenible de la cadena agroforestal en el sureste de México y Centroamérica, 20 al 23 de junio 2006, Puebla, México; vi. Gestión Portuaria y Multimodal, Encuentro Sectorial, Panamá, del 16 al 18 de octubre del 2006; vii. Feria IBERFLORA 2006, Realizada en Valencia, España del 18 al 20 de octubre del 2006; viii. Interoperatividad TIC's para PYMES eficientes, flexibles y productivas, encuentro de negocios, del 13 al 15 de diciembre 2006, Bilbao, España; ix. Feria CEBIT 2007, Hannover, Alemania, 12 y 13 de marzo del 2007.

También el Eurocentro CADEXCO ha presentado una serie de proyectos, entre ellos: i. Técnicas de participación en Ferias Internacionales aplicadas a negocios de exportación para la pequeña y mediana empresa (PYME) de Centroamérica; ii. Transferencia de know-how y cooperación económica entre Italia (FORMAPER) y Costa Rica (CADEXCO) dirigido al desarrollo de nuevos cursos para capacitar a las PYMES de Costa Rica y de una cooperación económica entre Italia/Europa y Costa Rica; iii. Consorcios de Servicios de Promoción de Exportación; iv. Ronda de Negocios TIC Europa – Latinoamérica 2007.

### **3.3. Intercambio comercial entre la Unión Europea y Centro América**

El intercambio comercial entre ambas regiones en el año 2006 alcanzó el monto de US\$6.937 millones. Las exportaciones de la región centroamericana en ese año alcanzaron el monto de US\$2.843 millones, de las cuales, un 38.1% corresponde a Costa Rica. Las importaciones llegaron a los US\$4.094 millones, de las cuales un 72.3% son compras que hace Costa Rica. El déficit comercial fue de US\$1.251 millones (ver Gráfico No. 2).

**Gráfico No. 2**  
**Intercambio Comercial Unión Europea / Centro América**  
**2006**



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

A lo interno de los países europeos, el mayor intercambio comercial con Centroamérica lo tienen los Países Bajos y Alemania, seguido del Reino Unido (ver Cuadro No.11). Los centroamericanos tienen con los Países Bajos el déficit más alto, de US\$1.372 millones, mientras que Irlanda es el que tienen el déficit más alto con relación a las importaciones que hace de Centroamérica, de US\$371 millones.

**Cuadro No. 11**  
**Intercambio Comercial de los países de la Unión Europea**  
**con Centroamérica**  
**Año 2006**  
**-US dólares-**

País	Exportaciones hacia CA	Importaciones desde CA	Saldo	Intercambio
Alemania	710	468	242	1.178
Austria	21	30	-9	51
Bélgica	427	100	327	527
Dinamarca	18	27	-9	45
España	204	295	-91	499
Finlandia	26	66	-40	92
Francia	99	334	-235	433
Grecia	5	9	-4	14
Hungría	7	2	5	9
Irlanda	34	405	-371	439
Italia	163	275	-112	438
Países Bajos	1.616	244	1.372	1.860
Polonia	9	9	0	18
Portugal	49	14	35	63
Reino Unido	841	146	695	987
República Checa	21	14	7	35
Suecia	77	153	-76	230
Resto de los países <sup>15</sup>	7	11	-4	18

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

### 3.4. Inversiones europeas en Centroamérica

La Unión Europea es importante inversionista en la región, aunque el mayor inversionista son los Estados Unidos.

<sup>15</sup> Incluye República Eslovaca, Eslovenia, Chipre, Lituania, Letonia, Luxemburgo, Estonia y Malta.

Las inversiones europeas en servicios se han concentrado en telecomunicaciones, electricidad e infraestructura, siendo España el país que lidera dichos sectores en Centroamérica.

En el caso de Costa Rica, hay una inversión europea acumulada entre 1992-2006 de US\$780.5 millones. En el año 2002, es cuando se registra la inversión más alta, US\$243.8 millones, de los cuales US\$229.2 millones corresponde a inversión que provino de los Países Bajos. (Ver Cuadro No.12)

**Cuadro No. 12**  
**Inversión de la Unión Europea en Costa Rica**  
**1996-2006**  
**-dólares-**

PAÍS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>EUROPA</b>	<b>28,2</b>	<b>28,8</b>	<b>16,8</b>	<b>19,0</b>	<b>48,9</b>	<b>37,1</b>	<b>243,8</b>	<b>102,6</b>	<b>86,1</b>	<b>43,4</b>	<b>125,8</b>
Alemania	4,4	5,4	10,9	7,5	10,3	3,3	1,3	57,8	14,6	4,8	25,4
Bélgica, Luxemburgo	0,0	4,3	5,6	3,8	3,1	0,0	3,6	-1,9	-1,6	-1,7	0,0
Dinamarca	0,0	0,0	0,0	0,0	4,2	0,2	0,6	-0,8	0,2	1,6	1,2
España	0,8	1,5	0,0	0,1	21,8	25,7	0,1	7,5	6,5	16,1	10,5
Francia	5,1	0,5	-0,6	0,2	0,7	1,0	0,4	0,0	4,3	4,9	10,9
Países Bajos	7,2	3,5	0,6	-0,6	0,0	2,5	229,2	29,7	23,6	8,5	26,2
Inglaterra	1,9	2,6	-0,5	-2,2	0,1	-0,9	-2,8	-3,2	3,8	-1,1	21,4
Italia	1,5	10,3	0,4	8,2	6,6	5,4	5,8	4,7	11,9	23,5	16,1

Fuente: BCCR, CINDE, PROCOMER, COMEX e ICT

## **IV Sección: ¿Quién es el socio con el que vamos a negociar?**

La Unión Europea está conformada por un bloque de países que se unieron para integrarse económica y políticamente, y así reforzar la cooperación entre ellos. Su población total es aproximadamente 496 millones de personas.

Su economía es la más grande del mundo, en el 2005 superó en mil millones de euros a la estadounidense. Por otra parte, los intercambios comerciales entre sus Estados miembros alcanzan el 60% de su comercio total.

La Unión Económica europea establece una zona en la cual las personas, las mercancías, los servicios y los capitales circulan sin restricciones. Esta Unión fue complementada con la constitución de la Unión Económica Monetaria, que instauró el euro como moneda única en casi todos sus Estados miembro, siendo su objetivo eliminar costos de transacción generados por la conversión de las anteriores monedas nacionales y las incertidumbres asociadas a los tipos de cambios.

Para su funcionamiento, la Unión Europea cuenta con un ordenamiento jurídico y con sus propias instituciones comunitarias.

A continuación se procederá a revisar la estructura, la normativa y las condiciones bajo las cuales opera la Unión Europea, y la relación que esto tiene con la negociación del Acuerdo de Asociación con Centroamérica.

### **4. 1. Estructuración de la Unión Europea**

Para entender la Unión Europea es importante, además, de saber cuales son los países que la integran, el conocer sobre la institucionalidad comunitaria, la base de la normativa comunitaria, y sobre las políticas comunes. Todo lo anterior, se tratará a continuación.

#### **4.1.1. Estados miembros**

Actualmente son 27 países los que integran la Unión Europea<sup>16</sup>. El proceso de integración se ha desarrollado paulatinamente. Fueron seis países los que constituyeron en 1951, la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), y posteriormente en 1957, la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EUROATOM) y la Comunidad Económica Europea.

En el transcurso de los subsiguientes años fueron paulatinamente ingresando más países, hasta llegar en 1995 a quince. En el 2004 se dio el proceso de adhesión de mayor envergadura, cuando ingresaron en forma conjunta diez países de Europa del Este y el Mediterráneo. Las últimas dos adhesiones se concretaron en enero del 2007. En el Cuadro No.13 se presenta la lista de los actuales miembros de la Unión Europea y el año en que ingresaron.

---

<sup>16</sup> La Unión Europea tiene una superficie total de 4.308.112 km<sup>2</sup>. Tiene fronteras con Noruega, Rusia, Bielorrusia, Ucrania, Turquía, Suiza, Croacia, Albania, Serbia, Macedonia, Andorra, San Marino, Liechtenstein, Mónaco, Ciudad del Vaticano, Moldavia y Marruecos. Además, hay veinte países y territorios de ultramar que no forman parte del territorio comunitario aunque tienen relaciones especiales con algunos Estados miembros, entre ellas, por ejemplo, Aruba y las Antillas Neerlandesas con Holanda, o Groelandia que mantiene relaciones especiales con Dinamarca.

El proceso de adhesión para nuevos miembros aún se mantiene, actualmente Croacia, Turquía, y la Antigua República Yugoslava de Macedonia son candidatos para ingresar a la Unión Europea.

**Cuadro No. 13**  
**Países que conforman la Unión Europea**

País	Año en que ingresó a la UE	País	Año en que Ingresó a la UE
Alemania	1952	Irlanda	1973
Austria	1995	Italia	1952
Bulgaria	2007	Letonia	2004
Bélgica	1952	Lituania	2004
Chipre	2004	Luxemburgo	1952
Dinamarca	1973	Malta	2004
Eslovaquia	2004	Países Bajos	1952
Eslovenia	2004	Polonia	2004
España	1986	Portugal	1986
Estonia	2004	Reino Unido	1973
Finlandia	1995	República Checa	2004
Francia	1957	Rumania	2007
Grecia	1981	Suecia	1995
Hungría	2004	----	

Fuente: *Elaboración propia*

Por otra parte, la Unión Europea cuenta con 23 idiomas oficiales y docenas de idiomas no oficiales, que se hablan en los diferentes Estados miembros y regiones de éstos.

En el Anexo No. 1 se presenta una ficha con los detalles de cada uno de los Estados Miembros.

#### 4.1.2. Institucionalidad comunitaria

Para su funcionamiento, la Unión Europea cuenta con un grupo de instituciones comunitarias. Cada una de ellas tiene una función específica. Las instituciones europeas con mayor relación con Centroamérica, en cuanto al Acuerdo de Asociación, son:

- ✓ La **Comisión Europea**: Órgano ejecutivo de la Unión Europea, políticamente independiente, representa y defiende los intereses de la Unión Europea en su conjunto. Sus funciones son: proponer la legislación al Parlamento y al Consejo (tiene el derecho de iniciativa); adoptar y aplicar las políticas y normas de la Unión Europea para hacer cumplir la legislación europea, asegurar que todos los Estados miembros apliquen la legislación comunitaria (es la guardiana de los Tratados); administrar el presupuesto; y representar a la Unión Europea internacionalmente, lo que incluye el negociar acuerdos con terceros países.

Es coordinada por el Colegio de Comisarios, integrado por 27 personas designadas por cinco años (el actual mandato finaliza el 31 de octubre del 2009), a las cuales se les asignan responsabilidades comunitarias sobre áreas específicas. El actual Presidente de la Comisión es José Manuel Barroso. Además, los Comisarios que tendrán que ver con la negociación con Centroamérica son Benita Ferrero-Waldener, responsable de las Relaciones Exteriores y Política Europea de Vecindad, y Peter Mandelson, responsable de Comercio.

El personal de la Comisión se organiza en Direcciones Generales (DG), más los servicios generales y los internos (p.e. el Servicio Jurídico)<sup>17</sup>. Las Direcciones Generales se dividen en áreas según las políticas comunitarias y las relaciones exteriores. Entre éstas se encuentran, por ejemplo, la de Relaciones Externas, que tendrá a su cargo la negociación del AdA con Centroamérica junto con la de Comercio. También están, por ejemplo, la de Agricultura y Desarrollo Rural, la de Pesca y Asuntos Marítimos, Fiscalidad y Unión Aduanera, Mercado Interior y Servicios, Competencia, Transporte y Energía, Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades, entre otras. La coordinación global corre a cargo de la Secretaría General.

- ✓ **El Consejo de la Unión Europea:** es el principal órgano legislativo y de toma de decisiones en la Unión Europea. Está integrado por los 27 Estados miembros. Los Ministros cambian en función de los temas del orden del día. Hay un total de nueve configuraciones distintas del Consejo<sup>18</sup>. Cada uno de los Ministros que participa en el Consejo está autorizado para comprometer a su Gobierno, por lo que, su firma es la firma de todo el Gobierno.

Entre sus funciones están el aprobar las leyes -en varios ámbitos lo hace en conjunto con el Parlamento Europeo; coordinar con relación a la política económica de los Estados miembros; concluir acuerdos internacionales entre la Unión Europea y otros países u organizaciones internacionales; aprobar el presupuesto de la Unión Europea -junto con el Parlamento; desarrollar la política exterior y de seguridad común de la Unión Europea; y coordinar la cooperación entre los tribunales nacionales y la policía en materia penal.

Los Estados miembros para facilitar el funcionamiento del Consejo tienen en Bruselas, un equipo permanente que representa y defiende los intereses nacionales en el seno de la Unión Europea; al jefe de este equipo se les denomina Representante Permanente. Estos jefes de equipo se reúnen semanalmente en el Comité de Representantes Permanentes (COREPER), el cual prepara el trabajo del Consejo, a excepción de los asuntos agrícolas, que se gestionan en el Comité Especial de Agricultura. El COREPER cuenta con la ayuda de varios grupos de trabajo, compuestos por funcionarios de las administraciones nacionales.

Por otra parte, la Presidencia del Consejo cada seis meses es asumida por un Estado miembro, el cual se hace cargo de la agenda del Consejo y preside todas las reuniones durante un semestre, promoviendo las decisiones legislativas y políticas y mediando para lograr acuerdos entre los Estados miembros. La Presidencia cuenta con la asistencia de una Secretaría General<sup>19</sup>.

- ✓ **El Parlamento Europeo:** Está conformado por 785 diputados. Es elegido por voto directo de los ciudadanos de cada uno de los 27 Estado miembro de la Unión Europea. Aprueba la legislación europea, conjuntamente con el Consejo en varios

---

<sup>17</sup> El trabajo cotidiano de la Comisión está a cargo de sus administradores, expertos, traductores, intérpretes y personal de secretaría, que suman aproximadamente 25 000 funcionarios europeos.

<sup>18</sup> Estos son: i. Asuntos Generales y Relaciones Exteriores; ii. Asuntos Económicos y Financieros (Ecofin); iii. Justicia y Asuntos de Interior; iv. Empleo, Política Social, Salud y Consumidores; v. Competitividad; vi. Transporte, Telecomunicaciones y Energía; vii. Agricultura y Pesca; viii. Medio Ambiente; ix. Educación, Juventud y Cultura.

<sup>19</sup> En el 2004, Javier Solana fue nuevamente nombrado Secretario General del Consejo. Además, es el Alto Representante para la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), y en esta calidad ayuda a coordinar la acción de la Unión Europea a nivel mundial.

ámbitos a través del proceso denominado codecisión, que fue introducido en 1992 y ampliado en 1999. Dicho proceso le otorga a ambos la misma jerarquía, por ejemplo en ámbitos como transporte, medio ambiente, o protección al consumidor.

Además, ejerce el control democrático sobre las instituciones comunitarias, en especial sobre la Comisión. Tiene la potestad de aprobar o rechazar el nombramiento de los Comisarios y de censurar a la Comisión en su conjunto. Asimismo, comparte con el Consejo, la autoridad presupuestaria de la Unión Europea, puede influir en el gasto, y adoptar o rechazar el presupuesto en su totalidad.

Los miembros del Parlamento Europeo no se agrupan en bloques nacionales, sino en grupos políticos europeos: Partido Popular Europeo (Demócrata-Cristianos) y Demócratas Europeos; Grupo Socialista; Alianza de los Demócratas y Liberales por Europa; Verdes/Alianza Libre Europea; Izquierda Unitaria Europea/Izquierda Verde Nórdica; Independencia/Democracia; Unión por la Europa de las Naciones; más los No inscritos.

El Parlamento cuenta con una Comisión especial que ve los asuntos con Centroamérica, denominada Delegación para las Relaciones con América Central, que preside el eurodiputado Raimon Obiols i Germá.

- ✓ El **Consejo Económico y Social**, es el organismo consultivo con la sociedad civil. Se organizan en tres grupos que representan a los empresarios<sup>20</sup>, los trabajadores<sup>21</sup> y los distintos intereses económicos y sociales<sup>22</sup>, y que conjuntamente representan la “sociedad civil organizada”. El Comité presenta sus opiniones y defiende sus intereses en debates con la Comisión, el Consejo y el Parlamento Europeo.

Las tres primeras conforman el denominado “triángulo institucional”, al ser las que elaboran las políticas y leyes que se aplican en la Unión Europea. La Comisión es la que, como se citó anteriormente, tiene el derecho de iniciativa y por ello propone las nuevas normas, pero es el Consejo quienes las adoptan, en algunos casos solo y en otros en co-decisión con el Parlamento Europeo.

Otras instituciones europeas son:

- ✓ el **Tribunal de Justicia**, que garantiza el cumplimiento de la ley de la Unión, y a él están supeditados los poderes judiciales de los Estados miembros;
- ✓ el **Tribunal de Cuentas**, que efectúa el control de la legalidad y la regularidad de la gestión del presupuesto de la Unión Europea;

---

<sup>20</sup> El grupo de los empresarios cuenta con miembros de los sectores privado y público de la industria, las PYME, las cámaras de comercio, el comercio al por mayor y al por menor, la banca y los seguros, el transporte y la agricultura.

<sup>21</sup> El grupo de los trabajadores representa a todas las categorías de empleados, desde los obreros a los ejecutivos. Sus miembros provienen de las organizaciones sindicales nacionales.

<sup>22</sup> El tercer grupo representa una amplia gama de intereses: ONG, organizaciones de agricultores, pequeñas empresas, artesanos y profesionales, cooperativas y asociaciones sin fin de lucro, organizaciones de consumidores y de medio ambiente, las comunidades científica y académica y asociaciones que representan a la familia, la mujer, las personas con discapacidades, etc.

- ✓ el **Banco Central Europeo**, creado en 1998 para gestionar el euro, es el responsable de fijar las grandes líneas y ejecutar la política económica y monetaria de la Unión Europea, siendo una de sus principales tareas mantener la estabilidad de precios en la zona euro, preservando el poder adquisitivo de éste.
- ✓ el **Comité de las Regiones**, que representa a las autoridades regionales y locales;
- ✓ el **Banco Europeo de Inversiones (BEI)**, que financia proyectos de inversión de la Unión Europea y ayuda a las pequeñas empresas a través del Fondo Europeo de Inversiones; y
- ✓ la **Defensoría del Pueblo Europeo**, que investiga las denuncias de los ciudadanos sobre la mala gestión de las instituciones y organismos de la Unión Europea.

#### 4.1.3. Normativa comunitaria

A nivel jurídico, en la integración europea, la primacía del Derecho Comunitario sobre el nacional rige cuando hay cesión de competencias o cuando las normas nacionales entran en oposición con las normas comunitarias. El Derecho Comunitario no es superior al Derecho Interno de los Estados miembros de la Unión, sino que se integra en este último, coexistiendo de manera interdependiente. El Derecho Comunitario se basa en los diversos tratados que desde 1951 han suscrito los Estados miembros que han ido conformando la Unión Europea.

La base principal del Derecho Comunitario se encuentra en los siguientes cuatro Tratados:

- ✓ El **Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero** (Tratado CEECA), firmado el 18 de abril de 1951 en París, que entró en vigor el 23 de julio de 1952 y expiró el 23 de julio del 2002.
- ✓ El **Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea** (Tratado CE), firmado el 25 de marzo de 1957 en Roma y que entró en vigor el 1 de enero de 1958. Se le denomina “el Tratado de Roma”.
- ✓ El **Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica** (Tratado Euratom), firmado en Roma junto con el Tratado CE.
- ✓ El **Tratado de la Unión Europea** (Tratado UE), firmado en Maastricht el 7 de febrero de 1992 y que entró en vigor el 1 de noviembre de 1993.

Los tres primeros Tratados crearon las tres “Comunidades Europeas”. Las instituciones comunitarias que se establecieron para gestionar este sistema, se unificaron en 1967, lo que permitió establecer una Comisión única y un Consejo único.

En el Tratado de la Comunidad Económica Europea (CE), se estableció una Unión Aduanera, que contó con un período transitorio de doce años para eliminar totalmente las barreras arancelarias entre los Estados miembros. Durante ese tiempo, a la CE se le conoció como el “Mercado común”.

También, en dicho Tratado, se fijó la Política Agrícola Común (PAC), en la cual se estableció la libre circulación de los productos agrícolas dentro de la CE, así como la

adopción de políticas de apoyo a los agricultores europeos frente a la competencia de productos procedentes de terceros países. Esto incluía la subvención de precios agrícolas. Una buena parte del presupuesto comunitario se concentra en el financiamiento de la PAC.

El 1 de julio de 1968 se suprimieron todos los aranceles internos entre los Estados miembros, y se adoptó un Arancel Aduanero Común para todos los productos procedentes de terceros países. Originalmente sólo hubo libre circulación de bienes. El libre movimiento de personas, capitales y servicios se dio a partir de 1992, con la unificación del mercado.

Además de lo económico, la CE incorporó otras áreas, incluyendo la política social y la medioambiental. Por lo que, al no ser sólo una comunidad estrictamente económica, el Tratado de Maastricht pasó a denominarla “Comunidad Europea” (CE), en lugar de “Comunidad Económica Europea” (CEE). Asimismo, en este Tratado, los Estados miembros convinieron trabajar juntos en política exterior, seguridad y en el ámbito de la justicia y los asuntos de interior. Al adicionar esta cooperación intergubernamental, se instituyó una nueva estructura, tanto política como económica, con tres “pilares”: i. lo Comunitario (la mayoría de los ámbitos comunes); ii. lo Intergubernamental, política exterior y de seguridad común; y iii. la Cooperación entre Estados, lo policial y judicial en materia penal. Por lo tanto, se empezó a utilizar la denominación de Unión Europea (UE).

Si bien, los cuatro Tratados citados anteriormente son la base de las decisiones de la Unión Europea, éstos se han ido modificando debido a la adhesión de nuevos Estados miembros, además para reformar las instituciones comunitarias y conferirles nuevas áreas de responsabilidad. Al respecto, las revisiones y reformas han producido:

- ✓ El **Acta Única** Europea, firmada en febrero de 1986, entró en vigor el 1 de julio de 1987, y modificó el Tratado de la CE, preparando con ello el camino para completar el mercado único.
- ✓ El **Tratado de Amsterdam**, firmado el 2 de octubre de 1997, entró en vigor el 1 de mayo de 1999, y modificó los Tratados de la CE y la UE (Maastricht), asignando números (en vez de letras) a los artículos del Tratado de la UE. Este Tratado se refiere a varios aspectos fundamentales que habían quedado pendientes: empleo, libre circulación de ciudadanos, justicia, política exterior y de seguridad común, y reforma institucional para afrontar el ingreso de nuevos miembros.
- ✓ El **Tratado de Niza**, firmado el 26 de febrero del 2001, entró en vigor el 1 de febrero del 2003, y modifica los otros Tratados, modernizando el sistema de toma de decisiones de la Unión Europea para funcionar más eficazmente después del ingreso de nuevos Estados miembros a partir del 2004.

Lógicamente, con tantos Tratados, parecía que lo más óptimo era reemplazarlos por uno único. Por ello, se propuso en junio del 2004, un único Tratado, la Constitución Europea, que estableciera qué era la Unión Europea, cómo tomaría sus decisiones y quiénes asumirían las responsabilidades a lo interno de la Unión Europea<sup>23</sup>. Los problemas que

---

<sup>23</sup> A finales del 2001, dado el resultado de la Conferencia Intergubernamental del 2000, que culminó con el Tratado de Niza, se tomó la decisión de organizar una Convención para estudiar de qué forma la Unión Europea podría ser más democrática, transparente y eficaz. Esta Convención, que trabajó de marzo del 2002 a julio del 2003, elaboró el Tratado en el que se establece una Constitución para Europa, con la

surgieron en el 2005, durante el proceso de ratificación de la Constitución, al ser rechazada por referéndum en Francia y Holanda, obligaron a la Unión Europea a reflexionar sobre una futura reforma. En junio del 2006, los Jefes de Estado y Gobierno de la Unión Europea solicitaron a Alemania, que asumiría la presidencia el 1 de enero del 2007, que elaborase un informe sobre el mejor camino a seguir.

El Informe de la Presidencia alemana permitió que en la Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la Unión Europea, del 21 y 22 de junio del 2007, se acordara convocar una Conferencia Intergubernamental, a la cual se le encomendó la elaboración de un "Tratado de Reforma", que modifique pero no sustituya los Tratados existentes. Por lo tanto, se abandona el concepto constitucional, que consistía en derogar todos los tratados vigentes y sustituirlos por uno único (Constitución Europea). El objetivo que se persigue con el nuevo Tratado es aumentar la eficacia y la legitimidad democrática de la Unión Europea conjuntamente con su acción exterior. Se espera que esta Conferencia finalice su gestión antes de que termine el 2007<sup>24</sup>. El 23 de julio del 2007, se inauguró la Conferencia, en la cual, la Presidencia Portuguesa (julio-diciembre 2007) presentó un borrador del texto del Tratado.

En la Unión Europea, las normas y procedimientos para tomar decisiones se fijan en los Tratados. Cada propuesta para una nueva norma europea se basa en un artículo específico de uno o varios de los Tratados, y se le denomina "base jurídica" de la propuesta. Esto determina qué procedimiento legislativo debe seguirse. Los tres principales procedimientos son:

- ✓ *Consulta*: el Consejo consulta al Parlamento, y al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. El Parlamento puede: i) aprobar la propuesta de la Comisión; ii) rechazarla; o iii) solicitar enmiendas. Si el Parlamento solicita enmiendas, la Comisión estudia los cambios propuestos por el Parlamento, si acepta alguno de ellos, envía una propuesta modificada al Consejo. Este examina la propuesta modificada, y la adopta o la modifica. Cabe señalar que si el Consejo modifica una propuesta de la Comisión, tiene que hacerlo por votación unánime.
- ✓ *Dictamen conforme*: el Consejo requiere la aprobación del Parlamento para tomar ciertas decisiones importantes. El procedimiento es igual al de *Consulta*, solamente que el Parlamento no puede modificar la propuesta, sólo puede aceptarla o rechazarla. Para la aceptación se requiere un "dictamen conforme", para lo cual es necesario una votación con mayoría absoluta.
- ✓ *Codecisión*: se utiliza para adoptar una parte importante de la legislación de la Unión Europea. En este procedimiento, el Parlamento comparte el poder legislativo con el Consejo. Ahora bien, si el Consejo y el Parlamento no están de acuerdo, la propuesta se presenta ante el Comité de Conciliación, integrado por un número igual de representantes del Consejo y del Parlamento. Una vez que éste llega a un acuerdo, el texto se envía de nuevo al Parlamento y al Consejo para que puedan adoptarlo como ley.

---

idea de que sustituyera los Tratados existentes. Tras ser estudiado por una Conferencia Intergubernamental, este Tratado fue acordado, con ligeras modificaciones, en junio del 2004 y firmado en octubre del mismo año.

<sup>24</sup> Se pretende que el nuevo Tratado esté ratificado antes de las elecciones del Parlamento Europeo, que tendrán lugar en el año 2009.

En cuanto a la toma de decisiones a lo interno del Consejo, los Tratados establecen el número de votos de cada Estado miembro. Los Tratados definen también los casos en que se exige mayoría simple, mayoría cualificada o unanimidad.

A partir del 1 de enero del 2007, se considerará que se ha alcanzado una mayoría cualificada cuando se cumplan las dos condiciones siguientes:

- Una mayoría de Estados miembros dan su aprobación (en algunos casos una mayoría de dos tercios);
- un mínimo de 255 votos se expresa a favor de la propuesta, es decir, el 73,9 % del total (aproximadamente la misma proporción que en el sistema antiguo). (Ver en Cuadro No.14 la distribución de votos por Estado miembro)

Además, cada Estado miembro puede solicitar la confirmación de que los votos favorables representen al menos el 62% de la población total de la Unión Europea. Si no se respeta este criterio, la decisión no será aprobada.

**Cuadro No. 14**  
**Reparto de votos por Estado**  
**a partir del 1 de enero del 2007**

<b>País</b>	<b>Votos x país</b>
Alemania, Francia, Italia, Reino Unido	29
España, Polonia	27
Rumanía	14
Países Bajos	13
Bélgica, República Checa, Grecia, Hungría, Portugal	12
Austria, Bulgaria, Suecia	10
Dinamarca, Irlanda, Lituania, Eslovaquia, Finlandia	7
Chipre, Estonia, Letonia, Luxemburgo, Eslovenia	4
Malta	3
<b>TOTAL</b>	<b>345</b>

Fuente: [www.europa.eu](http://www.europa.eu)

Una vez tomadas las decisiones, sobre la base de los Tratados, el Derecho Comunitario se expresa en:

- ✓ Reglamentos Comunitarios, que se aplican directamente sin que tengan que tomarse medidas a nivel nacional.
- ✓ Directivas, que si bien obligan a los Estados en cuanto a los objetivos, éstos pueden elegir a nivel nacional la forma y los medios para ejecutarlas;
- ✓ Decisiones, que obliga tanto a los Estados, empresas o personas físicas, y
- ✓ Recomendaciones y Dictámenes, que no son vinculantes.

La Comisión una vez que tiene que aplicar las disposiciones del Consejo, puede emitir Reglamentos –que equivalen a lo que en Costa Rica se conoce como Decretos Ejecutivos.

Por otra parte, cabe señalar, que la Unión Europea cuenta con un Diario Oficial (el equivalente a La Gaceta), que se publica en todas las lenguas oficiales.

#### 4.1.4. Políticas Comunes

Un aspecto fundamental de la integración europea son las políticas comunes, que se establecen bajo la autoridad otorgada en los Tratados. Entre las políticas comunes se encuentran:

✓ **Asuntos Económicos y Financieros**

La política comunitaria en el área de los asuntos Económicos y Financieros busca asegurar un crecimiento económico estable para la Unión Europea a través de la Unión Económica y Monetaria (UEM).

La UEM es la culminación del proyecto de integración europeo desde la perspectiva económica y monetaria y la contrapartida de la Unión Política. Esta se sustenta en dos pilares:

- La Unión Monetaria que se asienta en la existencia de una moneda única (el euro) y de un Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) que velan por la aplicación de una política monetaria común, cuyo objetivo fundamental es mantener la estabilidad de precios.
- La Unión Económica basada en la coordinación de las políticas económicas de los Estados miembros, a través de dos instrumentos: las Grandes Orientaciones de Política Económica (GOPEs) y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC).

✓ **Política Comercial Común**

Es una de las principales políticas comunes de la Unión Europea. Refleja la dimensión externa de la unión aduanera y el mercado interior de la Unión Europea. Incluye las medidas autónomas (como política arancelaria, régimen de explotación, sistema generalizado de preferencias –SGP), y las convencionales (acuerdos bilaterales, multilaterales, y de productos).

En el artículo 131 del Tratado de Niza, la política común comercial tiene por objetivo “contribuir, conforme el interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, y a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias”.

✓ **Política Agrícola Común (PAC).**

Es uno de los elementos esenciales del sistema institucional de la Unión Europea. La PAC gestiona las subvenciones que se dan a la producción agrícola en la Unión Europea. La PAC es la política más antigua que comenzó a desarrollarse en la década de los 60 y se considera una de las políticas más importantes de la Unión Europea. La razón no es sólo su peso en el presupuesto comunitario, del que tradicionalmente ha venido absorbiendo las 2/3 partes, si bien en los últimos años ha ido disminuyendo a medida que se han ido desarrollando otras políticas comunes (en el 2013, último año de las actuales perspectivas financieras 2007-2013, las ayudas directas y de mercado representarán el 32% y el desarrollo rural el 7.3%). Otros factores que demuestran su interés son el gran número de personas a las que afecta y la extensión del territorio donde se aplica directamente, así como su valor simbólico y la cesión de soberanía efectuada por los Estados miembros en favor de las instituciones europeas.

La Política Agrícola Común (PAC) está compuesta por una serie de normas y mecanismos que regulan la producción, el comercio y el tratamiento de los productos agrícolas en la Unión Europea con el fin de:

- Incrementar la productividad agraria, fomentando el progreso técnico, asegurando el desarrollo racional de la producción agrícola y ganadera, así como el empleo óptimo de los factores de producción, en particular, de la mano de obra.
  - Garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola, en especial, mediante el aumento de la renta individual de los que trabajan en la agricultura.
  - Estabilizar los mercados.
  - Garantizar la seguridad de los abastecimientos.
  - Asegurar al consumidor suministros a precios razonables
- ✓ Política Pesquera Común

La política pesquera común (PPC) está formada por un conjunto de reglas y mecanismos que abarcan las actividades de explotación de peces, crustáceos y moluscos -incluida la acuicultura-, así como su transformación y comercialización. Los objetivos de esta política son los mismos que los de la política agrícola común, establecidos en el artículo 33 del Tratado CE:

- incrementar la productividad pesquera, fomentando el progreso técnico, asegurando el desarrollo racional de la producción pesquera, así como el empleo óptimo de los factores de producción, en particular, de la mano de obra.
- garantizar así un nivel de vida equitativo a la población pesquera, en especial, mediante el aumento de la renta individual de los que trabajan en la actividad pesquera.
- estabilizar los mercados.
- garantizar la seguridad de los abastecimientos.
- asegurar al consumidor suministros a precios razonables.

Esta política abarca las actividades que se desarrollan en el territorio de los Estados miembros o en las aguas que se encuentran bajo su soberanía o jurisdicción, conocida como la zona de pesca comunitaria, o las realizadas por buques de pesca con pabellón de los Estados miembros en aguas de terceros países o en aguas internacionales.

✓ Empleo y Política Social

Más y mejores puestos de trabajo para todos es el principal objetivo de la política social y de empleo comunitario. El objetivo de la Unión Europea es garantizar un modelo social europeo que concilie el progreso económico y el progreso social.

Con ese fin, la Unión Europea se ha propuesto:

- conseguir el objetivo del pleno empleo
- obtener un incremento en la calidad y una productividad del trabajo
- hacer más accesible el mercado de empleo
- favorecer la formación continua
- promover la igualdad de oportunidades
- fomentar el diálogo entre los interlocutores sociales
- garantizar una política social eficaz, preservando la competitividad
- aumentar el empleo en el sector de servicios

✓ *Política de Competencia:*

La Unión Europea cuenta con un conjunto de normas dirigidas a garantizar una competencia efectiva dentro del mercado común. Estas normas, que prohíben las prácticas restrictivas de la competencia, están recogidas en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea.

El Tratado concede además a la Comisión Europea amplios poderes para la aplicación de dichas normas cuando los intercambios entre los Estados miembros se ven afectados, poderes que la Comisión ejerce en algunos casos con exclusividad frente a los Estados miembros. La Comisión también está capacitada para llevar a cabo operaciones de investigación e imponer sanciones a empresas que no actúen conforme a las reglas.

✓ *Cohesión Económica y Social*

El desarrollo armonioso del conjunto de países y regiones -incluidas las islas y las zonas rurales- que integran el territorio comunitario es un objetivo básico de la Unión Europea, que dedica aproximadamente una tercera parte de su presupuesto a la política de cohesión económica y social. Así, la dotación de la Política de Cohesión para el periodo 2007-2013 (308,0 miles de millones de euros), representa un 0.36% de la RNB comunitaria.

La cohesión económica y social es un concepto relativo que se basa en la comparación entre el nivel de renta de un Estado Miembro o una región con la renta media comunitaria. La noción de cohesión surge ligada a la idea de la "convergencia real", que implica el acercamiento de los niveles de renta per cápita y otras variables indicativas de desarrollo hacia la media comunitaria.

Así, la política de cohesión, conocida también como política regional, está destinada fundamentalmente a reducir las diferencias entre los niveles de desarrollo de las diversas regiones y el retraso de las regiones menos favorecidas.

La política de cohesión se desarrolla a través de los Fondos Estructurales y el Fondo de Cohesión, instrumentos de solidaridad financiera que tienen una importante función de redistribución y de generar competitividad de las regiones, contribuyendo a la mejora de las condiciones de vida de sus ciudadanos. Se calcula que aproximadamente un tercio del incremento del PIB en las regiones más pobres es atribuible a las inversiones de los instrumentos estructurales.

✓ *Transportes*

La progresiva liberalización e integración del mercado de los transportes en la Unión Europea ha buscado producir una mayor oferta y tarifas más competitivas en sectores como el del transporte aéreo.

La política común de transportes busca la modernización de infraestructuras y el uso de tecnologías avanzadas, bien se trate de redes de trenes de alta velocidad o de servicios portuarios; para reducir el impacto medioambiental de determinados modos de transporte, sobre todo por carretera; y a reforzar la seguridad, fiabilidad e interoperabilidad de las distintas modalidades de transporte en general, sea aéreo, terrestre o marítimo.

✓ Energía

Los retos a los que se enfrenta la Unión Europea pueden resumirse en: seguridad de abastecimiento, competitividad y liberalización de los mercados, protección del medio ambiente y crecimiento sostenible, ampliación y buena vecindad con estados terceros fronterizos a la Unión Europea.

Seguridad de abastecimiento: si no se toman medidas adecuadas se prevé que la dependencia energética de la Unión aumentará desde un 50% actual hasta un 70% de sus necesidades energéticas en los próximos 20 o 30 años. Este fenómeno es especialmente grave en el caso de los sectores de petróleo y gas.

Competitividad y liberalización de los mercados: Tras el impulso del Consejo Europeo de Barcelona de marzo de 2002, en varios Estados Miembros, existe ya desde el 2004 una apertura total del mercado eléctrico y del gas para todo tipo de consumidores.

Protección del medio ambiente y crecimiento sostenible: tanto la producción como el consumo de energía inciden sobre el medio ambiente, de forma que las inquietudes medioambientales pesan cada vez más en la política energética de la Unión Europea y de sus Estados Miembros. Este fenómeno es especialmente notable en el caso de la lucha contra el cambio climático a través del fomento de la eficiencia energética y de las energías renovables.

Ampliación y buena vecindad con estados terceros fronterizos a la Unión Europea: Las implicaciones energéticas se hacen sentir, por un lado, en el desarrollo del mercado interior de la energía para los nuevos Estados miembros y, por otro lado, en los intercambios energéticos con grandes exportadores (Rusia, estados ribereños del mar Caspio, Argelia).

✓ Telecomunicación y Sociedad de la Información

El objetivo estratégico de la Unión Europea de convertirse en el 2010 “en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social” alude directamente a la importancia de la sociedad de la información en el contexto comunitario.

Las políticas europeas en el sector de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información empezaron a desarrollarse a mediados de la década de los 80. Por un lado, las primeras actividades de investigación y desarrollo en el campo de las tecnologías de la información se realizaron en 1984 dentro del Programa ESPRIT, al que siguieron en 1986 programas de aplicaciones telemáticas especializados y el Programa RACE. Por otro lado, la política de telecomunicaciones se inició en 1987 por medio del Libro Verde sobre la liberalización de dicho sector. Los tres objetivos de aquel momento siguen siendo válidos actualmente:

- liberalizar los segmentos sometidos a monopolio
- armonizar el sector europeo de las telecomunicaciones mediante normas comunes
- aplicar con rigor normas de competencia a los segmentos liberalizados.

✓ Investigación

Las acciones comunitarias en materia de investigación y desarrollo tecnológico, a partir del proceso de Lisboa, primavera del 2000, están encaminadas a la construcción de un

Espacio Europeo de la Investigación (EEI) en el que converjan todos los esfuerzos que se hacen a nivel nacional, regional y europeo con miras a fortalecer la investigación en la Unión Europea. Se trata de crear una zona de investigación sin fronteras en la que se deberán aprovechar mejor algunos recursos científicos para mejorar el empleo y la competitividad en Europa.

El Consejo Europeo de Barcelona, celebrado en marzo de 2002, estableció un nuevo objetivo para ayudar a alcanzar el fijado en Lisboa. Por recomendación de la Comisión Europea, los Jefes de Estado y de Gobierno acordaron aumentar las inversiones en I&D de la Unión Europea, que en 2000 representaron el 1.9% del PIB, y fijaron como objetivo acercarse al 3% del PIB para el 2010.

✓ Salud y Consumidores

Las medidas de protección de la salud pública y la información y protección de los consumidores en el ámbito de la Unión Europea son complementarias al papel de los Estados miembros.

Aunque no se puede hablar de una política común integral de salud y consumo, la Unión Europea, además de legislar, coordinar e informar en determinados ámbitos desempeña una importante evaluación y control a través de agencias descentralizadas como la Autoridad europea de seguridad alimentaria, la Agencia europea del medicamento, el Centro europeo para la prevención y el control de las enfermedades o el Observatorio europeo de las drogas.

En los últimos años, las crisis sanitarias relacionadas con los alimentos o con las enfermedades transmisibles, así como las inquietudes de los ciudadanos relacionadas con asuntos que van desde los organismos modificados genéticamente, las transfusiones de sangre o las amenazas del bioterrorismo han puesto de manifiesto la necesidad de contar con mecanismos ágiles y acciones coordinadas que den respuesta a fenómenos transfronterizos.

✓ Justicia y Asuntos de Interior

A lo largo de los últimos años, los Estados Miembros de la Unión Europea han intensificado su cooperación en materia de Justicia e Interior, con el objetivo de crear un verdadero espacio europeo de "Libertad, Seguridad y Justicia" (ELSJ) en el que se apliquen de manera uniforme las distintas políticas que afectan a la libre circulación de personas. Este proceso ha conducido a una progresiva "comunitarización" de muchas de las materias hasta entonces propias de la relación intergubernamental.

En el ámbito de Justicia y Asuntos de Interior (JAI) se abordan cuestiones como asilo e inmigración, la lucha contra el terrorismo y el crimen organizado, la política de visados y la gestión de las fronteras externas de la Unión Europea, así como la colaboración policial, judicial y aduanera.

✓ Educación, Juventud y Cultura

El Tratado de Roma se limitaba a enunciar en su artículo 3, que los Estados miembros harían una contribución a una educación y a una formación de calidad. Las primeras iniciativas se basaban en su mayoría en el artículo 128 (que fue suprimido al aprobarse el Tratado de Maastricht) relativo a la formación profesional y en el artículo 308 (235).

Con la entrada en vigor del Tratado de Maastricht, se hizo una amplia referencia a la contribución de la Comunidad en este ámbito. El Tratado de Ámsterdam modificó ligeramente las disposiciones adoptadas, en particular con la aplicación del procedimiento de codecisión a la formación profesional, que ya estaba establecido para la educación en el Tratado de Maastricht.

## **4.2. Datos económicos de la Unión Europea**

En el año 2006, el crecimiento del PIB real alcanzó el 2.8% (UE-25), debido a un impulso de la demanda interna. Las inversiones crecieron en un 4.9% con relación al 2005. Se prevé un crecimiento para el periodo 2007-2008 del PIB del 2.4% en la Unión Europea. La recuperación económica alcanzó el mercado de trabajo, en el 2006 hubo una tasa de crecimiento del 1.4%, la más alta desde el 2000, y corresponde a 2.9 millones de nuevos puestos de trabajo.<sup>25</sup>

El sector que más contribuye a la economía europea, es el de servicios (incluida la construcción). En el 2005, representó el 77.7% del valor añadido bruto y 77.1% del empleo de la Unión Europea. En cuanto al sector manufacturero, este aportó en el 2005, el 20.4% del valor añadido bruto. La agricultura, la caza, la silvicultura y la pesca representaron el 1.9% del valor añadido bruto en el 2005, pero emplearon el 5% de la mano de obra.<sup>26</sup>

### **4.2.1. Intercambio comercial intraregional de la Unión Europea con el mundo<sup>27</sup>**

El volumen del comercio exterior de mercancías de la Unión Europea (con exclusión del comercio intracomunitario) llegó a 2.2 billones de euros en el 2005, lo que representa un quinto aproximadamente del total de las corrientes comerciales mundiales. Sin embargo, la Unión Europea registra un déficit comercial de 116.000 millones de euros en el 2005.

El principal socio comercial son los Estados Unidos, suministrando cerca del 14% de las importaciones totales de la Unión Europea y recibiendo el 24% aproximadamente de sus exportaciones totales. En el 2005, China adquirió casi tanta importancia como los Estados Unidos como fuente de las importaciones de la Unión Europea (13%), siguiéndole Rusia (9%), y Japón (6%). En cuanto a los destinos de las exportaciones europeas, después de los Estados Unidos, se encuentran Suiza (8%), Rusia y China (aproximadamente 5% cada uno).

Las principales exportaciones de mercancías de la Unión Europea en el 2005 fueron: maquinaria y equipo de transporte (44.4%), productos químicos (14.9%), otros bienes de consumo (9.6%). En cuanto a las importaciones, las principales fueron maquinaria y equipo de transporte (31.8%), productos de la minería (25.2%), y otros bienes de consumo (9.4%).

En el 2005, el 45% aproximadamente de todas las importaciones de la Unión Europea provino de países en vías de desarrollo. En productos agropecuarios y textiles, estas llegaron a casi el 70% del total.

---

<sup>25</sup> OMC: 2007.

<sup>26</sup> OMC: 2007

<sup>27</sup> Fuente de los datos: OMC: 2007.

A nivel de los Estados miembros, Alemania ocupa el primer lugar entre los exportadores mundiales de mercancías, Francia el quinto lugar, los Países Bajos el octavo y Bélgica el noveno. De los nuevos Estados miembros, Polonia ocupa el puesto número 31 a nivel mundial, seguido de la República Checa y Hungría. A la vez, Alemania es el segundo importador mundial de mercancías, Francia el cuarto, Reino Unido el quinto, Italia el séptimo, los Países Bajos el octavo, y Bélgica el noveno.

En el comercio de servicios, la Unión Europea ocupa el primer lugar. En el 2004, tuvo una participación del 27.8% del comercio mundial y el 24.5% de las importaciones. El valor de las exportaciones de servicios de la Unión Europea, en el 2005, se cifra en 396.864 billones de euros, y el de las importaciones en 394.106 billones de euros. Los servicios comercializados corresponden a transporte, viajes, comunicaciones, construcción, financieros (excluidos seguros), informática e información, regalías y derechos de licencias, y otros.

El Reino Unido es el segundo exportador mundial de servicios, seguido de Alemania y Francia. En cuanto a las importaciones, Alemania ocupa el segundo lugar a nivel mundial, Reino Unido el tercero, y Francia el quinto.

Los principales socios de la Unión Europea en servicios son: los Estados Unidos Suiza, Japón, Noruega, China, Rusia, Canadá, Singapur, Hong Kong/China, Australia, Corea, Sudáfrica, Turquía, Brasil, México, e India.

#### **4.2.2. Inversiones europeas en el mundo<sup>28</sup>**

Actualmente la Unión Europea representa cerca de la mitad del flujo de inversiones (que ingresan y salen) a nivel mundial. En el año 2005, recibió el 44.4% de las inversiones y envió el 51.3% de las inversiones mundiales. En ese año, sus corrientes de salida y entrada de inversión extranjera directa equivalieron al 1.2% y 0.7% de su PIB.

La Unión Europea recibió cerca de 422 billones de dólares en inversiones en el 2005, con un incremento importante de las inversiones provenientes de los propios Estados miembros. Los flujos de inversiones recibidos en la UE-15 en el 2005 alcanzaron el monto de 388 billones de dólares, 109% más alto que en el 2004. Este crecimiento en parte fue impulsado por una ola de inversiones en el Reino Unido (que se triplicaron, pasando de 56 billones de dólares en el 2004 a 165 billones de dólares en el 2005), entre las cuales se encuentra una inversión proveniente de los Países Bajos de 74 billones de dólares. En cuanto a los flujos de inversión de los 10 nuevos miembros, estos alcanzaron los 34 billones de dólares, principalmente debido a altos niveles de reinversión de utilidades.

Al igual que en el comercio, los Estados Unidos es el principal socio en inversiones, representando un 40% de las inversiones hechas en la Unión Europea, y recibiendo un 24% de las inversiones europeas; seguido de Canadá, Japón y China.

#### **4.3. La integración europea y su incidencia en el comercio con terceros países**

A continuación se repasarán una serie de aspectos que se consideran fundamentales para entender las reglas europeas en cuanto al comercio, y que tendrán incidencia en la negociación del AdA con Centroamérica.

---

<sup>28</sup> Fuente de los datos: UNCTAD: 2006 y OMC: 2007.

### 4.3.1. Libre circulación

El mercado interior, también conocido como "mercado único", se basa en la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capital en todo el territorio comunitario.

Es uno de los fundamentos básicos de la Unión Europea y está regulado por:

- Las normas establecidas en el Tratado.
- Las sentencias del Tribunal de Justicia Europeo.
- La legislación derivada, principalmente directivas, que deben transponerse a la legislación nacional.

Se trata de un área de gran intensidad legislativa. En la actualidad existen más de 1.500 directivas que afectan al mercado interior y su adecuada transposición es esencial para que puedan ejercerse en la práctica las cuatro libertades.

#### *Libre circulación de mercancías*

En cuanto a la libre circulación de productos, ésta se aplica tanto a los productos originarios de los 27 Estados miembros como a los productos procedentes de terceros países, una vez internados en alguno de los Estados miembros. La base jurídica se encuentra en el Tratado CE, en Letras a) y c) del apartado 1 del artículo 3, artículo 14, artículos 23 a 31 y artículo 90 (letras a) y c) del artículo 3, artículo 7 A, artículos 9 a 37 y artículo 95)

La eliminación de los derechos de aduana y de las restricciones cuantitativas (contingentes) entre los Estados miembros, se terminó el 1 de julio de 1968, y las formalidades aduaneras fueron simplificadas (documento administrativo único, banalización de los puestos fronterizos, simplificación del tránsito comunitario) entre 1985 y 1992, y abolidas definitivamente el 1 de enero de 1993, junto con los controles en las fronteras. Sin embargo, cabe aclarar que puede haber algunos controles como los veterinarios y fitosanitarios, pero sin discriminar según el origen de la mercancía o el medio de transporte.

#### *Libre circulación de capitales*

La libre circulación de capitales, junto con la de personas, bienes y servicios, constituye una de las cuatro libertades fundamentales de la Unión Europea. La implantación de la libre circulación de capitales desde el 1 de julio de 1990 representa una primera fase de la unión económica y monetaria que culminó con la introducción del euro.

El Acta Única Europea constituye una etapa decisiva para la libre circulación de capitales al equiparar ésta con la de bienes y servicios. El 24 de junio de 1988, el Acta permitió adoptar la Directiva 88/361/CE, cuyo objetivo es dotar al mercado único de su plena dimensión financiera. La Directiva aplica el artículo 67 del Tratado CE.

Por "movimiento de capital" se entiende el conjunto de las operaciones que debe llevar a cabo una persona física o jurídica para efectuar los movimientos de capitales. Esto incluye, entre otros, las inversiones directas, las inversiones inmobiliarias, las operaciones sobre títulos y en cuentas corrientes y de depósitos, los préstamos y los créditos financieros.

### *Libre circulación de personas*

La base jurídica para la libre circulación de personas es:

- ✓ Artículo 14 (A) del Tratado CE, por el que se establece el "mercado interior", entre otras cosas para la libre circulación de las personas.
- ✓ Artículo 18 (8A) del Tratado CE; los ciudadanos de la Unión tienen el derecho a circular y residir libremente en el territorio de los Estados miembros.
- ✓ Artículo 61 (73I y ss.) del Tratado CE; introducción de un nuevo Título IV (III bis) sobre "Visados, asilo, inmigración y otras políticas relacionadas con la libre circulación de las personas.

Por otra parte, la libertad de circulación de las personas y la eliminación de controles en las fronteras interiores forman parte de un concepto más amplio, en el que no es posible que existan fronteras interiores ni que las personas vean sus movimientos obstaculizados. Este concepto de libre circulación de las personas en sus primeras disposiciones se trataba únicamente de la libre circulación de cada persona considerada como sujeto económico, ya fuera como trabajadores o prestatarios de servicios. Pero se ha ampliada hacia la generalización vinculada a la idea de una ciudadanía europea, independientemente de la actividad que ejerza y de la nacionalidad, y se aplica también a los nacionales de terceros países, dado que tras la eliminación de los controles en las fronteras interiores, no se puede comprobar la nacionalidad. Las limitaciones a la libre circulación de personas se tienen que justificar por razones de seguridad y orden público, así como de salud.

### *Libre Circulación de Servicios*

En la Directiva de la Comisión Europea sobre los servicios en el mercado interno, emitida en el 2004, se tiene por objetivo eliminar para el 2010 los obstáculos normativos y administrativos que subsistan en los Estados miembros, sobre la base de dos elementos fundamentales: libertad de establecimiento de empresas en otro Estado miembro y el libre comercio entre los Estados miembros. Esta Directiva abarca cerca del 50% de la actividad económica de la Unión Europea, excluyendo por ejemplo servicios como los financieros, transporte y telecomunicaciones, que están sujetos a otras directivas.

En cuanto a la libertad de suministro de servicios en el mercado interior, los empleados del suministrador de servicios pueden atravesar las fronteras para la provisión de éstos. El Artículo 50 (3) del Tratado de la UE establece que: "... la persona que suministra un servicio puede, para hacerlo efectivo, llevar a cabo, de manera temporal, su actividad en el Estado donde se provea el servicio, sujeto a las mismas condiciones que imponga el Estado en cuestión a sus propios ciudadanos." Un principio fundamental que regula esta circulación es el de igual tratamiento y no discriminación sobre la base de nacionalidad de origen. El principio de igual tratamiento se extiende a los ciudadanos de terceros países mediante la Carta de Derechos Fundamentales de la UE del 2000, Artículo 15(3).

#### **4.3.2. Arancel aduanero común**

El arancel aduanero común (AEC) aplica los derechos de aduana uniformes a los productos importados de terceros países, independientemente de cuál sea el Estado miembro de destino.

La nomenclatura combinada es la nomenclatura arancelaria y estadística de la Unión Aduanera. El arancel aduanero común es el arancel exterior aplicado a los productos importados en la Unión Europea. El arancel integrado de la Unión Europea se denomina TARIC. El TARIC recoge las disposiciones comunitarias y comerciales aplicables a las mercancías importadas y exportadas por la Comunidad. La Comisión es responsable de su gestión y propone a diario una versión actualizada del mismo en el sitio oficial del TARIC.

La nomenclatura combinada (NC) se basa en la nomenclatura del sistema armonizado, que sirve tanto para el arancel aduanero común como para el comercio exterior de la Comunidad y que añade subdivisiones propias denominadas "subpartidas NC". Es el resultado de la fusión de las nomenclaturas del arancel aduanero común y del Nimexe (nomenclatura estadística de la Comunidad).

A cada una de las subpartidas de la nomenclatura combinada corresponde un código numérico de ocho cifras. Las seis primeras cifras indican las partidas y subpartidas de la nomenclatura del sistema armonizado. Las séptima y octava cifras definen las subpartidas de la nomenclatura combinada. Las novena y décima cifras indican las subpartidas TARIC.

La Comisión adopta anualmente un Reglamento en el que se recoge una versión completa de la nomenclatura combinada y los tipos de los derechos del arancel aduanero común modificados por el Consejo y la Comisión. Este Reglamento se publica a más tardar en el Diario Oficial el 31 de octubre y se aplica a partir del 1 de enero del año siguiente.

La Comisión se encarga de la divulgación y la gestión informatizada del TARIC. Asigna el número de código TARIC, lo actualiza y comunica las modificaciones diariamente y por vía electrónica a los Estados miembros.

Para la realización de estas tareas, la Comisión se apoya en un "Comité del Código Aduanero", establecido por el artículo 247 del Reglamento (CEE) No. 2913/92. Este Comité está integrado por representantes de los Estados miembros y presidido por la Comisión, y tiene competencias para examinar todo lo relativo a la nomenclatura combinada, la nomenclatura del TARIC o cualquier otra nomenclatura que incorpore la nomenclatura combinada; el arancel aduanero y la clasificación arancelaria de las mercancías y su origen.

Por otra parte, el Derecho comunitario en materia aduanera está codificado en el Código Aduanero Comunitario, en el cual se fija el campo de aplicación de las disposiciones aduaneras y se ofrecen las definiciones básicas. Entre éstas, las disposiciones generales sobre los derechos y las obligaciones de las personas con respecto a la normativa aduanera (derecho de representación, información, etc.); las disposiciones básicas que regulan el comercio de mercancías, referidas, sobre todo, a los derechos de importación o exportación, el valor en aduana, la presentación de la declaración aduanera, la introducción de mercancías en zonas francas, prevención del fraude, etc.

#### **4.3.3. Reglas de Origen**

El concepto del origen se entiende como la nacionalidad "económica" de los bienes en el comercio internacional. Las normas de origen para el ingreso de mercancías a la Unión Europea se clasifican en:

- ✓ El origen no-preferente: se aplican principalmente con fines tales como la defensa del comercio, la vigilancia y las restricciones de las importaciones, los reintegros a la exportación y las estadísticas comerciales. El fundamento jurídico se basa en los artículos 22-27 del Código Aduanero y los artículos 35-65 y anexos 9-11 de las disposiciones de aplicación del Código (Reglamento 2454/93 de la Comisión).
- ✓ El origen preferente: se utiliza para determinar si un producto determinado proveniente de un tercer país puede beneficiarse de una tasa arancelaria reducida o de cero concedida por mecanismos unilaterales, como el sistema generalizado de preferencias o en acuerdos comerciales. El fundamento jurídico se basa en el artículo 27 del Código Aduanero, los artículos 66-123 de las disposiciones de aplicación del Código y los acuerdos preferenciales firmados por la Unión Aduanera.

Para determinar origen, la Unión Europea recurre a la prueba de transformaciones o elaboraciones suficientes, que se basa en: i) criterios basados en el cambio de partida arancelaria; ii) criterios económicos basados en el valor añadido (oscila entre 40% y 75%); iii) criterios técnicos o industriales basados en las operaciones de transformación.

En cualquier caso, un elemento importante para determinar el origen de bienes es su clasificación. Los bienes en el comercio son identificados en la Comunidad por un número de código en la Nomenclatura Combinada y antes de tratar de determinar su origen es esencial que su código haya sido identificado.

El control lo llevan las autoridades de la aduana en todos los Estados miembros, para lo cual, se requiere un certificado de origen, principalmente para el trato preferencial. La información a suministrar es la misma para todos los países.

La Comisión Europea ha consultado con el sector privado y las oficinas de aduanas para introducir cambios en las normas de origen preferenciales, con el objetivo de simplificarlas. En diciembre del 2003, se presentó un Libro Verde al respecto, y como continuación del mismo se adoptó una Comunicación (COM (2005) 100), que contempla tres cambios generales: i) la sustitución de todas las normas existentes por una norma general basada en el valor añadido en el país beneficiario, cuya idoneidad estaría sujeta a constante evaluación; ii) las certificaciones de origen se sustituirían por una declaración de origen hecha directamente por el exportador; iii) el cumplimiento de las normas de origen sería responsabilidad de las autoridades competentes del país beneficiario.

En el caso de Costa Rica, se deben observar las normas de origen que aplican a los productos que el país exporta bajo el SGP y el SGP-plus.

Un aspecto importante de las normas de origen europeas, son las posibilidades de acumulación regional de origen. Cuando se produce o fabrica una mercancía en dos o varios países que pertenecen a un grupo que se beneficia de la acumulación regional o a partir de insumos provenientes de esos países, dichos insumos serán considerados como originarios. La Unión Europea aplica tres tipos de sistemas de acumulación: bilateral, diagonal y plena.

En la acumulación bilateral, solo se involucran dos socios, como por ejemplo, la Unión Europea y México (país con el que tienen un Acuerdo de Asociación). En la acumulación

diagonal, los materiales procedentes de determinados países vinculados mediante una red de acuerdos preferenciales pueden ser considerados como originarios del país exportador. En el sistema de acumulación plena, se tienen en cuenta conjuntamente todos los procesos de transformación o elaboración que tendrán lugar en la zona de libre comercio. Por otra parte, en algunas normas de origen preferenciales se aplica el principio de absorción y se incluyen reglas de tolerancia, especialmente con relación a los textiles.

Costa Rica se beneficia de la acumulación regional con los países de la Unión Europea. También, lo puede hacer con el resto de Centroamérica y Panamá. Esto segundo originalmente otorgado en virtud del Régimen preferencial del cual se benefició entre 1992 y el 2005, denominado Régimen Droga, el cual fue sustituido por el SGP-plus. Asimismo, como la Comunidad Andina también se beneficiaba del Régimen Droga, se había logrado que se aplicara la acumulación regional de origen entre Centroamérica, Panamá y el Grupo Andino bajo el reglamento (CE) N° 881/2003 de la Comisión, del 21 de mayo de 2003, que modifica el reglamento (CEE) N° 2913/92 del Consejo por el que se aprueba el Código Aduanero Comunitario, (Diario oficial L 134 del 29/05/03). Ambas acumulaciones se mantienen.

Otros bloques que se benefician de acumulación regional son:

- ✓ Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático (Brunei, Indonesia, Laos, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam)
- ✓ Comunidad Andina
- ✓ Asociación de Cooperación regional de Asia del Sur (Bangladesh, Bután, India, las Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka)

#### **4.3.4. Normas sanitarias, fitosanitarias, zoonosanitarias, técnicas y otras normas no-arancelarias**

Con relación a las *normas sanitarias y fitosanitarias*, para poder ser introducidos en la Comunidad, determinados vegetales, productos vegetales y otros objetos deben ir acompañados de un certificado fitosanitario, expedido por la organización oficial nacional de protección de vegetales del país exportador. Tras la entrada en la Comunidad, el certificado fitosanitario puede sustituirse por un pasaporte fitosanitario (para los vegetales, productos vegetales y otros objetos).

El Reglamento de Seguridad Alimentaria (CE No. 178-2002, del 28 de enero del 2002), armoniza los conceptos, principios y procedimientos que deben aplicar los Estados miembros cuando adoptan normas nacionales sobre la inocuidad de alimentos, y se abarcan todas las actividades de la cadena de producción de alimentos, desde lo zoonosanitario y fitosanitario hasta el etiquetado de los productos alimenticios, así como la protección de los animales. En este reglamento se establecen cinco principios generales para la inocuidad de alimentos en la Unión Europea: i) un nivel elevado de seguridad alimentaria en todas las etapas de la cadena alimentaria, desde la producción primaria hasta el consumidor; ii) el análisis de riesgo como elemento fundamental de la política de seguridad alimentaria; iii) la plena responsabilidad de las empresas alimentarias con relación a la seguridad de lo que importan, produce, elaboran, colocan y distribuyen en el mercado; iv) la rastreabilidad de los productos en todas las etapas de la cadena alimentaria; v) el derecho de los ciudadanos de recibir información clara y exacta de las autoridades públicas.

A la vez, permite que los encargados de las decisiones puedan aplicar el “principio de precaución” cuando tienen que adoptar decisiones para proteger la salud, aunque la información científica relativa no sea concluyente o está incompleta, permitiendo que el riesgo pueda también ser evaluado por otros factores “pertinentes”.

La Unión Europea cuenta con la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (AESAs), la cual es la principal institución encargada del análisis científico de todas las cuestiones sanitarias y fitosanitarias a nivel comunitario, para lo cual, cuenta con ocho comisiones científicas. Se centra en la evaluación de riesgo, en tanto que la Comisión Europea y los Estados miembros son responsables de la gestión de riesgo y el funcionamiento de los sistemas de control alimentario.

En cuanto a las *normas técnicas*, aún no hay armonización de las normas y los reglamentos técnicos, viéndose los productos obligados a cumplir, según corresponda, con la legislación nacional y la legislación comunitaria pertinente. A través del procedimiento de evaluación de la conformidad es que se determina el cumplimiento.

En lo que no está armonizado, los Estados tienen que notificar los proyectos de normas a los organismos de normalización europeos y los proyectos de reglamentos técnicos a la Comisión Europea.

En la Unión Europea, hay dos tipos de reglamentos: i) los que establecen requisitos técnicos detallados y concretos; y ii) los que se circunscriben al establecimiento de prescripciones esenciales para alcanzar objetivos con relación a la salud, la seguridad y el medio ambiente. En este segundo caso, la presunción de conformidad se alcanza con las prescripciones esenciales. Además, el fabricante es el que asume la responsabilidad del cumplimiento de la legislación comunitaria, debiendo colocar en el producto la marca “CE” como indicación de que se cumple con las prescripciones respectivas. Las medidas a cumplir para emitir esta marca varían según el sector.

Para evaluar la conformidad, hay organismos designados por los Estados miembros, pero en muchos productos, se acepta la declaración que emita el fabricante. Los organismos europeos de normalización son: i) Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones (ETSI), ii) Comité Europeo de Normalización Electrotécnica (CENELEC), iii) el Comité Europeo de Normalización (CEN).

#### **4.3.5. Instrumentos de defensa comercial**

La Unión Europea utiliza las medidas antidumping, antisubvenciones y de salvaguardia como instrumentos de defensa contra las importaciones desleales y contra los cambios importantes de los flujos comerciales en la medida en que se consideren nocivos para la economía de la UE. Su base jurídica<sup>29</sup> se fundamenta en las normas derivadas de los acuerdos de la OMC.

---

<sup>29</sup> 1) Artículo 133 del Tratado de la Unión Europea. 2) Reglamento (CE) 384/96 del Consejo modificado por los Reglamentos del Consejo 2331/96; 905/98; 2238/2000; 1972/2002; 461/2004 relativos a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad. 3) Reglamento (CE) 2026/97 del Consejo modificado por los Reglamentos del Consejo 1973/2002; 461/2004 relativos a la defensa contra las importaciones que son objeto de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad. 4) Reglamento 3285/94 relativo al régimen común aplicable a las importaciones en el que se incluyen disposiciones sobre medidas de salvaguardia y Reglamento 519/94 relativo al régimen común aplicable a las importaciones de determinados países terceros en el que se incluyen disposiciones sobre medidas de salvaguardia. 5) Reglamento 3286/94 que

Las *normas antidumping* son el instrumento de defensa comercial más utilizado de la Unión Europea. Se considera que un producto es objeto de *dumping* cuando su precio de exportación a la Comunidad es inferior al precio comparable de un producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, en el país exportador.

Se considera que existe *subvención*, por una parte, si hay contribución financiera de las autoridades públicas o si existe cualquier forma de apoyo a los ingresos o precios y por otra, si de esta manera se confiere una ventaja. Algunas subvenciones están sujetas a medidas compensatorias cuando esta subvención es específica de una empresa o un grupo de empresas o industrias. Existe una excepción y es la que se refiere a subvenciones específicas para actividades de investigación o concedidas a regiones desfavorecidas o favorecen la protección del medio ambiente.

Las *salvaguardias* se establecen cuando se produce un aumento súbito y repentino de las importaciones en tal cuantía que causa o puede causar un perjuicio a la producción comunitaria.

La Comisión Europea es la responsable de las investigaciones sobre *dumping*, *las subvenciones* y de *salvaguardia*, incluidas las decisiones para la apertura de investigaciones en respuesta a denuncias, y de la reconsideración de las medidas en vigor. Puede también establecer medidas provisionales y propone, cuando está justificado, medidas definitivas al Consejo, el cual, impone medidas definitivas sobre *dumping* o subsidios por mayoría simple, y para las medidas de *salvaguardia* requiere la aprobación de la mayoría cualificada de los Estados miembros.

En cuanto al procedimiento *antidumping* se realiza de la siguiente manera:

- 1) Presentación de la denuncia. Por escrito ante la Comisión aportando elementos de prueba sobre el *dumping*, el perjuicio y la causalidad entre ambos. La Comisión examinará la denuncia y en un plazo de 45 días determinará si existen elementos suficientes que justifiquen la apertura de una investigación y si ésta ha sido presentada por al menos una proporción que represente al menos el 25% de la industria comunitaria. En caso contrario la queja será rechazada.
- 2) Investigación. La realizar la Comisión en un plazo de 15 meses. Incluye un cuestionario a los exportadores y a los importadores citados en la denuncia así como a los productores comunitarios para poder evaluar el perjuicio, junto con visitas in situ. La Comisión determina si existe o no *dumping*, el perjuicio causado y el interés comunitario.
- 3) Medidas provisionales. Se pueden establecer durante un periodo comprendido entre los 60 días y los 9 meses a partir de la apertura de la investigación y se aplican por un periodo de 6 meses prorrogable por 3 meses más.
- 4) Medidas definitivas. Se aplican por un periodo de 5 años. Los exportadores de los terceros países afectados pueden proponer un compromiso de precios hasta un nivel que elimine el perjuicio o el *dumping*. Se contemplan varias posibilidades para reconsiderar las medidas *antidumping* en vigor: reconsideración por expiración, provisional, por nuevo exportador, por absorción de medidas y por elusión de medidas.

Cabe aclarar, que la UE es uno de los pocos usuarios de instrumentos de defensa comercial que aplica un criterio de interés público en forma de norma sobre el interés de la Comunidad antes de aplicar medidas antidumping. Dicha norma establece que sólo podrán imponerse medidas cuando la Comisión determine que ello no es contrario al interés económico general de la UE. El Acuerdo Antidumping de la OMC no exige una prueba de este tipo. Actualmente, sólo se puede efectuar una prueba del interés comunitario a raíz de la apertura de una investigación. La viabilidad general de la industria en la UE es un aspecto que se investiga en la prueba del interés comunitario. El hecho de que un sector concreto tenga buenas perspectivas en materia de viabilidad constituye un factor importante para determinar si se imponen medidas de defensa comercial.

El procedimiento para establecer *medidas antisubvención* es igual que el seguido para el antidumping con la diferencia de que el plazo total para la investigación es de 12 meses y el tiempo de aplicación de las medidas provisionales será de 4 meses.

El procedimiento para el establecimiento de *medidas de salvaguardia* es el siguiente.

- 1) Iniciación. Deben ser solicitadas directamente a la Comisión por las autoridades de los Estados Miembros.
- 2) Investigación. La Comisión examinará el volumen de las importaciones, el precio, la repercusión para los productos comunitarios, cualquier factor que pueda ser determinante del perjuicio. Si además, se alega perjuicio grave, examinará también el incremento de las exportaciones a la Comunidad del producto en cuestión y la capacidad de exportación del país de origen.
- 3) Adopción de medidas. En casos excepcionales se pueden adoptar medidas de *salvaguardia provisionales* que tendrán una duración no superior a 200 días y adoptará la forma de un aumento de los derechos de aduanas. En el caso de medidas definitivas deberán adoptarse en el plazo de 9 meses contados a partir del momento en el que se inició la investigación. La Comisión presentará al Consejo y a los Estados Miembros su propuesta y el Consejo deberá adoptarla por mayoría cualificada.

#### **4.3.6. Compras del Sector Público**

Las normas comunes de la Unión Europea sobre contratación pública se refieren a: i) la definición del tipo de entidad pública contratante y el alcance de los contratos sujetos a las directivas; ii) la definición del tipo de procedimiento que deben usar normalmente las entidades públicas para la adjudicación de los contratos; iii) especificaciones técnicas en virtud de las cuales corresponde otorgar preferencias a las normas comunitarias, los requisitos técnicos discriminatorios están excluidos de los contratos; iv) la publicidad: los avisos de licitación deben publicarse en el Diario Oficial de la Unión Europea, cumplir prescripciones específicas en materia de plazos y estar formulados conforme a modelos preestablecidos; v) la participación, estableciendo criterios objetivos para la selección cualitativa y la adjudicación; y vi) obligaciones referentes a la formulación de informes estadísticos que permitan a la Comisión vigilar el funcionamiento de estas normas.

Entre las Directivas que tienen la Unión Europea, se encuentran la Directiva 2004/18/CE, del 31 de marzo del 2004, que refundió en una sola directiva las anteriores disposiciones sobre contratos públicos de obras, contratos públicos de suministros, y contratos públicos de servicios. La Directiva 2004/17/CE, del 31 de marzo del 2004, establece procedimientos de contratación pública para sectores específicos: agua, energía, transporte, y servicios postales.

Los procedimientos establecidos en las Directivas se aplican cuando el valor del contrato es igual o superior a determinados umbrales. De no ser así, se siguen procedimientos basados en la legislación nacional y en los principios estipulados en el Tratado CE, como no-discriminación, igualdad de trato, transparencia, reconocimiento mutuo y proporcionalidad. En el caso de los servicios públicos, pueden adjudicarse mediante procedimientos de licitación pública o restringida o procedimientos negociados.

La Unión Europea es signataria del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, de carácter plurilateral, al ser un acuerdo que ha sido suscrito solo por algunos Estados miembros de esa organización. Bajo este Acuerdo, la Unión Europea otorga trato nacional a las mercancías o proveedores de los países que lo han firmado. Costa Rica no es signatario de este Acuerdo.

#### **4.3.7. Servicios**

El sector servicios en el 2005 representó para la Unión Europea el 77.7% del valor añadido bruto y un porcentaje similar del empleo (156 millones de personas)<sup>30</sup>.

El objetivo europeo es crear en el 2010 un mercado interior para este sector, con libertad de establecimiento de empresas en otro Estado miembro y libre comercio entre los Estados miembros, ello fundamentado en las libertades establecidas en el Tratado CE, ya que la libre circulación es uno de los principios fundadores de la Unión Europea (1957).

Para ello, en enero del 2004, la Comisión presentó una propuesta de Directiva, que busca eliminar los obstáculos normativos y administrativos que subsisten en los Estados miembro. Algunos Estados miembros mantienen monopolios que imposibilitan el establecimiento de proveedores de otros Estados miembros; monopolios otorgados a un organismo específico, o de distribución o actividades reservadas para ciertos operadores. También, hay restricciones cuantitativas (por ejemplo, contingentes o normas), territoriales (por ejemplo autorización para prestar el servicio en una región determinada o de nacionalidad con relación a accionistas, directivos y personal de la empresa), o de residencia (especialmente directivos de empresas).

Existen, además, diferencias en los reglamentos por los que se rigen los títulos de aptitud profesional. Hay diferentes regímenes fiscales aplicables a las sociedades. Otros problemas que aun persisten se vinculan a las disposiciones en materia de precios, la apertura de cuentas bancarias, las normas de contabilidad, el pago y el reembolso del IVA, el trato fiscal más favorable otorgado a los servicios suministrados por proveedores locales. El cobro de deudas aun tiene demoras en los pagos transfronterizos. Igualmente, la autorización de reembolso por parte de la seguridad nacional de los gastos médicos incurridos en otros Estados miembros.

Entre los avances, se encuentra una Directiva (adoptada en abril del 2006) que sustituye la norma del país de origen, por una disposición sobre el libre suministro de servicios. Hay sectores exceptuados, ya que se abordan en reglamentos comunitarios específicos, entre los cuales están los servicios financieros, telecomunicaciones, transporte, servicios portuarios. Hay otros que no están sujetos a una política general de mercado interior, como turismo, distribución, construcción, ingeniería, consultoría.

---

<sup>30</sup> OMC: 2006: [www.epp.eurostat.ec.europa.eu](http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu)

#### **4.3.8. Propiedad Intelectual**

El régimen de derechos de propiedad intelectual se rige en la Unión Europea por legislación comunitaria y legislación de los Estados miembros, en la cual, estos toman en cuenta la comunitaria así como los compromisos adquiridos en acuerdos internacionales.

En el ámbito de la protección de la propiedad industrial, la Comisión se centró en un primer momento en las marcas. Las medidas aprobadas tenían por objeto, por una parte, armonizar las legislaciones sobre marcas nacionales, y, por otra, crear una marca comunitaria. El primer instrumento se refiere a la armonización de los Derechos nacionales. En 1988 se adoptó una Directiva que armoniza las condiciones para el registro de una marca nacional y los derechos conferidos por tal marca. El Consejo aprobó en 1993 el Reglamento sobre la marca comunitaria, para que el poseedor de una marca de este tipo pueda comercializar sus productos en toda la Comunidad y beneficiarse de normas únicas de protección. Se completa con un Reglamento de ejecución, un Reglamento sobre las tasas y un Reglamento por el que se establece el procedimiento que se seguirá ante las salas de recurso creadas en la Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI).

Un nuevo Reglamento, ha introducido una serie de modificaciones en el sistema de la marca comunitaria para incrementar su eficacia (en especial, en lo relativo al sistema de búsqueda de los derechos anteriores y la definición de los titulares de las marcas comunitarias). En el año 2003, la Unión Europea se adhirió al Protocolo de Madrid relativo al registro internacional de las marcas, haciéndose efectiva el 1 de octubre del 2004. Esta adhesión conllevó la adopción de un reglamento comunitario sobre las marcas (Reglamento (CE) No. 1992/2003 del Consejo del 27 de octubre del 2003). Con este paso, se abrió la posibilidad de solicitar la protección de marcas internacionalmente o en la Unión Europea. En el caso europeo, si la Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI) no deniega la solicitud de registro de marcas, la protección es válida en todos los Estados miembros.

En cuanto a los dibujos y modelos, el enfoque es similar al utilizado para las marcas comunitarias. En 1998 la Comunidad Europea adoptó una Directiva para acercar las legislaciones nacionales a fin de que sean compatibles con los dibujos o modelos comunitarios. En 2001 se adoptó un Reglamento por el que se instaura un dibujo o modelo comunitario con el objetivo de establecer un sistema unificado de obtención de un dibujo o modelo comunitario que goce de protección uniforme dentro del mercado interior.

En patentes hay dos convenios. El primero, el Convenio de Munich sobre patentes europeas, firmado en 1973 por algunos de los Estados miembros y países europeos no pertenecientes a la Comunidad, que dispone que pueden obtenerse patentes para un determinado número de países mediante una única solicitud a la Oficina Europea de Patentes. Todos los Estados miembros se han adherido a este Convenio. El segundo, el Convenio de Luxemburgo, firmado en 1975, que define de forma unitaria los efectos de las patentes europeas solicitadas para el territorio de la Comunidad. En 1997, la Comisión aprobó un Libro Verde sobre la patente comunitaria y el sistema de patentes en Europa en el que se describía la situación en materia de protección de la innovación mediante el régimen de patentes y se examinaba la posibilidad de emprender nuevas acciones en este ámbito. Sobre la base de este Libro Verde, se adoptó una propuesta de Reglamento, en agosto de 2000, destinada a crear una patente comunitaria que coexistiría con los sistemas nacionales de patentes así como con el sistema del convenio

de Munich (la patente europea). En el 2003, se alcanzó un criterio político común. Sin embargo, aún no se ha llegado a un acuerdo final sobre esta patente comunitaria.

Al igual que las patentes, los modelos de utilidad también confieren una protección exclusiva para las invenciones técnicas, aunque al ofrecer menos seguridad jurídica, se pueden obtener con mayor facilidad y menor coste. En su Libro Verde sobre los modelos de utilidad, la Comisión ha demostrado que siguen existiendo grandes diferencias entre los sistemas nacionales de protección mediante este instrumento. Para poner remedio a esta situación, la Comisión presentó en 1997 una propuesta de Directiva destinada a armonizar las disposiciones nacionales en materia de modelos de utilidad. Sin embargo, la Comisión decidió en 2005 retirar esta propuesta por no avanzar el proceso legislativo de adopción de la Directiva.

En materia de derechos de autor y derechos afines, la primera Directiva se aprobó en diciembre de 1986 en relación con la protección jurídica de las topografías de los productos semiconductores. La Comisión aprobó luego una normativa armonizada al efecto de poner remedio a las disparidades nacionales en la protección de los derechos de autor y a la inseguridad jurídica, que disuaden de la explotación de los derechos en determinados territorios. Esta iniciativa se ha centrado principalmente en la protección jurídica de los programas de ordenador y las bases de datos, la radiodifusión por satélite y la retransmisión por cable, el derecho de alquiler y de préstamo, determinados derechos afines y la duración de la protección. Esta armonización busca propiciar un contexto favorable a la innovación y la creatividad, y facilitar la explotación de estos derechos en toda la Comunidad.

En cuanto a las denominaciones de origen, en la Unión Europea se consideran un factor primordial de las políticas que promueven la calidad de los productos agroalimentarios, y particularmente de la protección de la especificidad de los alimentos de calidad. Por ello, en 1992, la Unión Europea creó para todos los Estados miembros un marco regulatorio común para la protección y promoción de alimentos y bebidas con un origen geográfico reconocible, con el objetivo de estimular la producción agrícola, proteger los productos específicos y de calidad dándoles con ello un mayor valor. Además, incrementar los ingresos de los agricultores, especialmente en las zonas menos favorecidas, y facilitar información al consumidor sobre el carácter específico de los productos.

La normativa europea define y regula la Denominación de Origen Protegida y la Indicación Geográfica Protegida, referidas al nombre de una región, de un lugar determinado o, en casos excepcionales, de un país, para designar un producto agrícola o un producto alimenticio<sup>31</sup>.

Por el lado de la OMC, se definen las indicaciones geográficas como topónimos, que se utilizan para identificar productos que proceden de determinados lugares y tienen determinadas características. La calidad, reputación u otras características de un producto pueden determinarse en función del lugar de donde proceden. Este tema forma parte de las negociaciones en el marco multilateral sobre el Acuerdo de Propiedad Intelectual (ADPIC). La UE ha propuesto que se modifique el Acuerdo

---

<sup>31</sup> Los requisitos son: que sea originario de dicha región, lugar determinado o país; que la calidad o características se deban fundamental o exclusivamente al medio geográfico con sus factores naturales y humanos; y que la producción, transformación y elaboración se realicen en la zona geográfica delimitada. En el caso de Indicación Geográfica exige además del primero y el tercer requisito, lo siguiente: que posea una cualidad determinada, una reputación u otra característica que pueda atribuirse a dicho origen geográfico.

(mediante la incorporación de un anexo al párrafo 4 del artículo 23). De tal forma que el registro de una indicación geográfica establezca una "presunción refutable" de que el término ha de ser protegido en los demás Miembros de la OMC, salvo en los países que hayan formulado una reserva dentro de un plazo. Además la UE ha propuesto también que las negociaciones sobre la protección de nombres específicos de productos agropecuarios específicos sean parte de las negociaciones sobre la agricultura.

#### **4.3.9. Políticas de la competencia**

La política de competencia de la Unión Europea busca el bienestar del consumidor y la competitividad de las ramas productivas. Tiene cuatro áreas: i) las normas antimonopolio; ii) la reglamentación de las fusiones; iii) la liberalización de los sectores económicos monopolísticos; iv) el control de la ayuda estatal.

Las normas del derecho de competencia europeo se enuncian en los artículos 81 a 89 del Tratado CE, estructuradas en cinco apartados:

- Disposiciones aplicables a las empresas (artículos 81 y 82).
- Disposiciones aplicables a las ayudas estatales (artículos 88 y 89), son las normas relativas a las ayudas concedidas por los Estados.
- Disposiciones aplicables a sectores específicos (los excluidos, total o parcialmente del ámbito de aplicación de las normas comunitarias de competencia).
- Cooperación con las autoridades nacionales y las jurisdicciones nacionales.
- Cooperación con terceros países.

En cuanto a las empresas, el artículo 81 prohíbe los acuerdos y prácticas concertadas que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la competencia en el mercado. El artículo 82 prohíbe el abuso de una posición dominante. En virtud del artículo 86 del Tratado CE, las normas de competencia también se aplican a las empresas públicas, a condición, no obstante, de que "la aplicación de dichas normas no impida, de hecho o de derecho, el cumplimiento de la misión específica a ellas confiada".

Por "acuerdos" se entienden los que se establecen entre empresas destinados a limitar o eliminar la competencia entre ellas, con el fin de aumentar los precios y los beneficios de las empresas participantes, y sin producir ventajas compensatorias objetivas. En la práctica, estos acuerdos consisten generalmente en fijar los precios, limitar la producción, repartirse los mercados, atribuir clientes o zonas, o manipular procedimientos de licitación, o en varios de estos elementos simultáneamente. En materia de acuerdos y prácticas concertadas se han prohibido varios tipos de acuerdo, entre ellos, por ejemplo:

- ✓ acuerdos horizontales<sup>32</sup> o verticales<sup>33</sup> que fijen directa o indirectamente los precios;
- ✓ acuerdos sobre las condiciones de venta;

---

<sup>32</sup> Los acuerdos horizontales se establecen entre competidores realmente activos o potenciales -esto es, entre empresas situadas en el mismo nivel de la cadena de producción o de distribución-, y relativos, por ejemplo, a la investigación y el desarrollo, la producción, las compras o la comercialización.

<sup>33</sup> Los acuerdos verticales son acuerdos o prácticas concertadas entre dos o más empresas, cada una de las cuales opera, a los efectos del acuerdo, a un nivel diferente de la cadena de producción o distribución, y relativos a las condiciones en las que las partes pueden comprar, vender o revender determinados bienes o servicios.

- ✓ acuerdos para aislar a determinados segmentos del mercado tales como los concluidos para reducir los precios o prohibir, limitar o, por el contrario, favorecer determinadas importaciones o exportaciones;
- ✓ acuerdos sobre cuotas de producción o de entrega;
- ✓ acuerdos sobre inversiones;
- ✓ puntos de venta comunes;
- ✓ acuerdos de reparto del mercado;
- ✓ acuerdos colectivos exclusivos;
- ✓ acuerdos que tengan por objeto discriminar a determinados socios comerciales;
- ✓ boicoteo colectivo;
- ✓ acuerdos de auto limitación con objeto de renunciar en determinados casos a practicar la libre competencia.

El artículo 82 del Tratado se refiere a la incompatibilidad con el mercado común y a la prohibición, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado común o en una parte sustancial del mismo. Entendiéndose por posición dominante cuando una empresa puede obstruir el libre juego de la competencia pudiendo influir en las condiciones de dicha competencia sin tener que someterse a ellas.

La legislación antimonopolio se rige por el Tratado de la CE y el Reglamento No. 1/2003 del Consejo, del 16 de diciembre del 2002, el cual fue modificado por el Reglamento No. 411/2004 del Consejo, del 26 de febrero del 2004.

Por otra parte, la reglamentación de fusiones busca evitar situaciones en que la competencia sea obstaculizada por la creación o fortalecimiento de una posición dominante, como consecuencia de fusiones o adquisiciones. La reglamentación principal es: Reglamento 4064/89 del Consejo, del 21 de diciembre de 1989, Reglamento 139/2004 del Consejo, del 20 de enero del 2004, y el Reglamento No. 802/2004 de la Comisión, del 7 de abril del 2004.

En cuanto a las restricciones a la competencia provocadas por las ayudas estatales, el artículo 87 del Tratado declara incompatibles con el mercado interior, las ayudas concedidas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen con falsear la competencia favoreciendo a determinadas empresas o producciones. Estas ayudas se definen como:

- ✓ las que constituyen un beneficio económico;
- ✓ las que se conceden de modo selectivo a determinadas empresas o producciones;
- ✓ las que generan el riesgo de falsear la competencia;
- ✓ las que afectan a los intercambios comerciales entre Estados miembros.

Los apartados 2 y 3 del artículo 87 del Tratado establecen las excepciones, considerándose compatibles con el mercado interior:

- ✓ las ayudas estatales de carácter social destinadas al consumidor a condición de que se concedan sin discriminación por el origen de los productos.
- ✓ las ayudas destinadas a reparar los perjuicios causados por desastres naturales u otros acontecimientos de carácter excepcional.
- ✓ las ayudas destinadas a las regiones alemanas afectadas por la división del país.

Además, la Comisión puede declarar compatibles con el mercado interior las ayudas destinadas a:

- fomentar el desarrollo de determinadas actividades o regiones;
- fomentar la realización de un proyecto importante de interés común europeo o a poner remedio a una grave perturbación en la economía de un Estado miembro;
- fomentar la cultura y la conservación del patrimonio; y
- las que decida el Consejo.

Por otra parte, en el área de la competencia, la Unión Europea ha firmado acuerdos de cooperación con las autoridades de competencia de otros países, entre ellos los Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia, Suiza, Rusia. Asimismo, tiene acuerdos de cooperación multilaterales firmados en el marco de organizaciones internacionales, tales como el Espacio Económico Europeo (EEE), la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

#### **4.3.10. Solución de Controversias**

A efectos de la negociación del AdA con Centroamérica es importante distinguir entre el mecanismo con el cual se solucionan las controversias comerciales a lo interno de la Unión Europea, bajo el Tribunal de Justicia, y el que se utiliza entre la Unión Europea y los terceros países con los cuales se suscribe un AdA, análogo al que se utiliza en cualquier tratado de libre comercio. Es decir, una vez en vigencia el AdA entre Centroamérica y la Unión Europea, las controversias comerciales se solucionarán bajo el mecanismo que se estipule en el AdA. Pero a la vez, es importante entender el papel del Tribunal, ya que cualquier interpretación o resolución que este haga del Derecho comunitario vinculada a la materia en disputa, podría afectar las resoluciones bajo el mecanismo del AdA, en caso de que lo que esté en cuestión sea la aplicación de esa norma comunitaria al intercambio comercial con Centroamérica.

A lo interno de la Unión Europea, el Tribunal de Justicia es la institución jurisdiccional comunitaria, siendo su principal función el controlar la legalidad de los actos comunitarios y garantizar la interpretación y aplicación uniforme del Derecho comunitario<sup>34</sup>. A través de su jurisprudencia, el Tribunal de Justicia estableció la obligación de las administraciones y de los órganos jurisdiccionales nacionales de aplicar plenamente el Derecho comunitario y de proteger los derechos que éste otorga a los ciudadanos, descartando para ello cualquier disposición contraria del Derecho nacional, ya sea anterior o posterior a la norma comunitaria, al haber una primacía del Derecho comunitario sobre el Derecho nacional.

Por lo cual, el Tribunal de Justicia reconoce el principio de la responsabilidad de los Estados miembros en caso de incumplimiento del Derecho comunitario. Las infracciones que éstos cometan pueden generar indemnizaciones, que podrían tener consecuencias serias para sus erarios públicos. Asimismo, cualquier incumplimiento del Derecho comunitario por parte de un Estado miembro puede ser objeto de un recurso ante el Tribunal de Justicia, y sino se cumple con una sentencia que declare el incumplimiento, éste tiene la facultad de imponer una multa al Estado miembro. A la vez, el Tribunal de Justicia colabora con los órganos jurisdiccionales nacionales, en primera instancia encargados de aplicar el Derecho comunitario.

---

<sup>34</sup> Está compuesto por 27 Jueces y 8 Abogados Generales, designados por un periodo de seis años renovables.

La evolución de la jurisprudencia del Tribunal ha permitido la creación de un espacio jurídico para los ciudadanos a través de la protección de los derechos que la normativa comunitaria les reconoce en los distintos aspectos de su vida cotidiana.

En cuanto a los AdA suscritos con México y Chile por la Unión Europea, se considera que el segundo es más innovador que el primero, ya que establece una estructura institucional más fuerte y detallada para prevenir o solucionar las diferencias. El AdA entre Chile y la Unión Europea establece plazos más cortos, mecanismos más automatizados y un control político menor por las Partes con relación al procedimiento.

En el AdA con México, en cuanto a la selección del foro para dirimir la disputa, al no ser excluyente, se puede acudir tanto al AdA como a la OMC para un mismo asunto, aunque no simultáneamente. Esto presenta el riesgo de que puedan emitirse resoluciones contradictorias. Por el contrario, el AdA con Chile no permite elegir el foro, sino que obliga a acudir a la OMC cuando se trate de una disputa con relación a una obligación del AdA que sea similar a una en la OMC. Además, el AdA con Chile establece que las diferencias sobre la jurisdicción de un grupo arbitral se pueden resolver a través de una decisión preliminar del grupo.

Un aspecto a destacar es que ambos Acuerdos combinan las etapas de consulta con la de participación de la Comisión Administradora del Acuerdo en una sola a celebrarse en el seno de la Comisión.

En lo que respecta a la lista de los panelistas, el de México no incluye el establecimiento de dicha lista, mientras que el de Chile establece que debe haber una lista de posibles árbitros. En el de México, cada Parte designa un árbitro y propone hasta tres candidatos para seleccionar el tercer árbitro, el cual debe presidir el Grupo Arbitral, y sino se llega a un acuerdo, se escoge por sorteo entre los propuestos. En el de Chile se prevé que el Presidente del Comité responsable de la Administración del Acuerdo seleccione a partir de la lista a los tres árbitros, dos de los propuestos para cada Parte, y el Presidente entre las personas que hayan sido designadas de la lista.

En cuanto a la transparencia, el de México dispone que las audiencias sean confidenciales, mientras que el de Chile establece todo lo contrario. Por otra parte, el de Chile elimina el informe preliminar, debiendo el Grupo Arbitral emitir el informe final tres meses después de constituido. Asimismo, el de Chile obliga a la Parte demandada a notificar las medidas correctivas junto con la propuesta de la compensación temporal hasta que se ejecuten todas las medidas.

Cabe señalar, adicionalmente, que el AdA con Chile establece disposiciones especiales para solución de disputas. Por ejemplo, en cuanto a servicios financieros y a lo acordado sobre el comercio de vinos, se establecen diferencias respecto al mecanismo general. Otro ejemplo, en la temática aduanera y la de compras públicas, las Partes se comprometen a tener procedimientos nacionales para objetar algunas de las decisiones. En materia de inversiones, como tanto en el AdA con México como en el de Chile no hay un capítulo específico para inversiones, tampoco hay un mecanismo especial para dirimir disputas entre inversionistas y los Estados parte.

#### **4.4. Política Agrícola Común**

La Política Agrícola Común (PAC) representa cerca de 50.000 millones de euros anuales, aproximadamente el 50% del presupuesto comunitario. Sin embargo, se ha estado

buscando que descienda con relación a su peso con el PIB de la Unión Europea. En el 2004 representó al 0.43% y se espera que llegue al 0.33% en el 2013.

Entre las medidas que la componen, se encuentran: i) Libre circulación de mercancías; ii) sistema de precios común; iii) referencia comunitaria, elevación del precio de las importaciones; iv) solidaridad financiera.

Por otra parte, están las organizaciones comunes de mercados (OCM) que regulan la producción y el comercio de ciertos productos. Desde la adopción de la PAC, estas organizaciones han ido sustituyendo gradualmente a las organizaciones nacionales de mercado en aquellos sectores en que se ha estimado necesario. Hay 21 organizaciones comunes:

- ✓ Plátanos (bananos): 1 de enero del 2006 se estableció un régimen únicamente arancelario.
- ✓ Cereales: Incluidos todos los cereales, en particular, el trigo blando, el trigo duro, la cebada, el maíz, el centeno, el sorgo y la avena, en estado natural o en forma de harina, sémola o malta.
- ✓ Plantas vivas y floricultura.
- ✓ Forrajes desecados: las harinas, pellets y otras presentaciones de alfalfa, esparceta, trébol, altramuces, vezas y otros productos forrajeros análogos desecados artificialmente mediante calor, la alfalfa, esparceta, trébol y algunas otras leguminosas desecadas al sol y molidas, los concentrados de proteínas obtenidos a partir de jugo de alfalfa y de hierba, y los productos deshidratados resultantes de la preparación de los concentrados.
- ✓ Frutas y verduras: Las frutas y hortalizas frescas así como determinados frutos secos. Las excepciones o productos no incluidos en este régimen son las papas, las uvas, los plátanos, el maíz dulce, los guisantes, las judías forrajeras y las aceitunas.
- ✓ Frutas y verduras transformadas: Los productos en cuestión son los productos transformados a base de frutas y hortalizas (también se incluyen las hortalizas secas, los pimientos dulces sin triturar ni pulverizar, los frutos secos, los higos y las pasas y las materias pécticas).
- ✓ Lúpulo
- ✓ Aceite de oliva y aceitunas de mesa
- ✓ Lino y cáñamo: en bruto o trabajado pero sin hilar, las estopas y los desperdicios.
- ✓ Huevos
- ✓ Cerdo: Los productos a los que se aplica son los animales vivos distintos de los reproductores de raza pura y los productos derivados del porcino.
- ✓ Productos lácteos y tasa suplementaria (cuotas lecheras): Los productos regulados son la leche y la nata concentradas, la mazada, el yogur, la lactosa, la mantequilla y el butteroil, la leche en polvo, el queso y otros preparados lácteos

- ✓ Arroz: Los productos regulados por esta organización común de mercados son los siguientes: arroz con cáscara (arroz «paddy»), arroz descascarillado, arroz blanqueado o semiblanqueado, arroz partido, harina de arroz, grañones y sémola de arroz, «pellets» de arroz, copos de arroz, granos de arroz y almidón de arroz.
- ✓ Semillas
- ✓ Azúcar
- ✓ Tabaco: La OCM del sector del tabaco regula el tabaco crudo o sin elaborar y los desperdicios de tabaco del código NC 2401.
- ✓ Carne de vacuno: Los productos afectados son los animales de la especie bovina, su carne, despojos, harinas y grasas.
- ✓ Carne de ovino y caprino: Los productos afectados son los corderos, los animales vivos de las especies ovina y caprina, la carne de los animales de las especie ovina y caprina fresca o refrigerada y congelada, los despojos comestibles, las grasas y las preparaciones y conservas a base de carnes o despojos de ovinos o de caprinos.
- ✓ Vino: La OCM del vino regula: las uvas frescas, excepto las de mesa; el zumo y el mosto de uva; el vino de uvas frescas, incluidos los espumosos, los generosos y los vinos de aguja; el vinagre del vino; las piquetas; las lías de vino; el orujo de uvas.
- ✓ Aves de Aves de corral: Los productos son gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas, su carne y despojos comestibles, el hígado de aves de corral, las grasas y demás preparaciones a base de carne de aves de corral.
- ✓ Otros productos agrícolas

El Reglamento (CE) N° 1698/2005 del Consejo, relativo a la ayuda al desarrollo rural para el periodo 2007 a 2013, busca simplificar el contenido, el alcance y la aplicación de la política y permitir el establecimiento de prioridades claras y la racionalización de los programas. Se pretende sustituir el actual sistema por un marco único de financiación, programación, gestión financiera y control. El Reglamento (CE) N° 1290/2005 del Consejo reúne en un texto jurídico único las normas de financiación de los dos pilares de la PAC, para la creación de dos fondos, el Fondo Europeo Agrícola de Garantía (FEAGA) y el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) que, en la medida de lo posible, aplicarían las mismas reglas. Estas normas simplificarían la gestión financiera de la política de desarrollo rural para el próximo periodo de programación, así como el tratamiento de las irregularidades.

#### **4.5. Política comercial de la Unión Europea: relación con terceros**

A nivel multilateral, la Unión Europea participa activamente en la Organización Mundial de Comercio (OMC), siendo un impulsor y actor central en las negociaciones de la Ronda Doha.

Sin embargo, a nivel regional, mantienen la política de establecer acuerdos específicos con otros países o bloques regionales. Asimismo, otorgan concesiones preferenciales a países en vías de desarrollo.

Con América Latina, tienen un Acuerdo de Asociación vigente con Chile, desde el 1 de febrero del 2003, y otro con México, desde octubre del 2000. Por otra parte, entre las negociaciones que se llevan a cabo, además de que la iniciarán con Centroamérica, se encuentran la negociación para establecer un Acuerdo de Asociación birregional con el MERCOSUR, las cuales comenzaron en el año 2000 y aun no han terminado; y la negociación con la Comunidad Andina, que está apenas principiando.

Asimismo, otorgan concesiones unilaterales a los países en vías de desarrollo. Costa Rica se beneficia del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el SGP-plus. Por otra parte, la Unión Europea tiene un acuerdo especial con los países ACP, denominado el Acuerdo de Cotonou.

A continuación se repasarán el Acuerdo de Cotonou, los Acuerdos de Asociación con Chile y México, brevemente se revisarán otros acuerdos, y finalmente el SGP y el SGP-plus, ampliando las explicaciones que en este documento se dan en la Sección I, cuando se analizan ambos con relación a Costa Rica.

#### **4.5.1. Acuerdo de Cotonou**

Es un Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y los países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP)<sup>35</sup>, suscrito en junio del 2000, y es el sucesor del Convenio de Lomé<sup>36</sup>. El Acuerdo estará vigente hasta el año 2020. Este Acuerdo se basa en cinco pilares interdependientes: i) una dimensión política reforzada; ii) una mayor participación; iii) un enfoque de la cooperación más estratégico, centrado en la reducción de la pobreza; iv) nuevas asociaciones económicas y comerciales; v) una cooperación financiera mejorada.

Todos los países ACP (con excepción Sudáfrica) se benefician de preferencias arancelarias. En lo que compete al régimen arancelario preferencial estará vigente hasta el 31 de diciembre del 2007<sup>37</sup>. Las preferencias arancelarias consisten en una exención de derechos de aduana de la que se benefician todos los productos originarios y los suficientemente transformados que cumplan con las reglas de origen, establecidas en el Protocolo No. 1 del Acuerdo. Asimismo, al banano, la carne de res, y el azúcar de los países ACP, la Unión Europea le otorga un acceso especial a su mercado a través de los “protocolos relativos a los productos básicos”.

La Unión Europea y los países ACP establecieron en el Acuerdo de Cotonou, la constitución de un sistema comercial basado en acuerdos de asociación económica compatibles con los principios de la OMC, que incluye el establecimiento de una serie de zonas de libre comercio entre la Unión Europea y los Estados ACP a través de grupos regionales, con lo cual incentivan a la vez, la integración regional de los países ACP. Las áreas de libre cambio deberán haberse completado para el año 2020. Estos acuerdos estarán basados en cuatro pilares principales: i) se otorgarán derechos y obligaciones para ambas partes, en doble vía; ii) se basarán en iniciativas de integración regional existentes, como el CARICOM; iii) se tomarán en cuenta las

---

<sup>35</sup> 48 Estados africanos subsaharianos, 15 Estados del Caribe, 15 Estados del Pacífico.

<sup>36</sup> El Convenio de Lomé estuvo vigente de 1975 al 2000.

<sup>37</sup> El Acuerdo está amparado a un “waiver” de la OMC, aprobado en la Conferencia Ministerial de Doha, vence el 31 de diciembre del 2007.

limitaciones económicas, sociales y ambientales, de los países ACP; iv) facilitarán la integración progresiva de los países ACP en la economía mundial.

Con relación a estos acuerdos, se eliminarán progresivamente las medidas arancelarias y no-arancelarias (incluidos los obstáculos técnicos al comercio), tanto para los bienes como para los servicios.

Desde septiembre del 2002 comenzó el proceso de negociación, en la I Fase las partes han mantenido reuniones de clarificación sobre los acuerdos de asociación con todos los países ACP. En la II Fase se establecieron las negociaciones específicas con los órganos regionales, iniciando con África Occidental (CEDAO y Mauritania) y África Central (CEMAC, Santo Tomé y Príncipe) (en Octubre del 2003); África Oriental y Meridional (Febrero del 2004); el Foro del Caribe de los países ACP (CARIFORUM) (Abril del 2004), y los países del Pacífico (Setiembre del 2004). La Fase III se centra en el escalonamiento de la liberación del comercio de mercancías, la rapidez y los sectores prioritarios de la liberación de l comercio de servicios, otras cuestiones relacionadas con el comercio, y los posibles efectos de los sectores productivos de los países ACP.

Por otra parte, el Reglamento del Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea incluye el Régimen “Todo Menos Armas”, que otorga también libre acceso al mercado de la Unión Europea a todas las mercancías provenientes de los 48 países menos avanzados, de los cuales 39 son del grupo ACP.

#### **4.5.2. Acuerdos de Asociación con México y con Chile**

En América Latina, la UE tiene un Acuerdo de Asociación suscrito con México y otro con Chile.

En el caso de México, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, conocido como Acuerdo Global, fue firmado el 8 de diciembre de 1997 y entró en vigor en octubre del 2000<sup>38</sup>. A partir de este acuerdo, se acordó la creación de una zona de libre comercio mediante un tratado muy similar al suscrito con Estados Unidos y Canadá y con otros países de la región. Este tratado entró en vigor en julio del 2000. El Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) facilita la liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios; la liberalización de la inversión y pagos relacionados; la apertura de los mercados de contratación pública de las partes; la protección de los derechos de propiedad intelectual; la cooperación en materia de competencia y el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

En productos agrícolas y pesqueros, la Unión Europea obtuvo una liberalización para los vinos, bebidas alcohólicas y aceite de oliva. México obtuvo la eliminación de aranceles para frutos tropicales y hortalizas. Además la Unión Europea otorgó condiciones de acceso favorables mediante contingentes preferenciales para ciertos productos

---

<sup>38</sup> En lo político la UE y México se comprometieron a coordinar áreas políticas que no estaban vinculadas. Reconocían el respeto a los derechos humanos y los principios democráticos como un elemento esencial del Acuerdo, y acordaron el establecimiento de posiciones comunes y acciones conjuntas en temas internacionales y regionales, principalmente en el área de Centroamérica y el Caribe y temas de seguridad, paz, democracia y derechos humanos. En cooperación-, la UE y México se comprometieron a intercambiar información y revisar periódicamente el desarrollo de la cooperación en los siguientes sectores: industrial, inversión, servicios financieros, pequeña y mediana industria, ciencia y tecnología, comunicación e informática, agricultura, energía, minería, transporte, lucha contra el tráfico de drogas, educación, turismo, cultura, medio ambiente, recursos naturales, pesca, pobreza, refugiados, salud, protección al consumidor y derechos de autor, entre otros

agrícolas de México, como jugo de naranja concentrado, aguacates, miel y flores cortadas. En cuanto al comercio de productos industriales, la liberalización cubre la totalidad de los productos, a realizarse durante un período transitorio de 7 años, que inició el 1 de julio del 2000.

Respecto a las Normas de Origen, la definición de productos originarios se basa en las disposiciones de los protocolos estándar de “Normas de Origen” de la Unión Europea. Las reglas armonizadas se aplican a la gran mayoría de los productos industriales, así como a los productos agrícolas y pesqueros. En ciertos sectores se acordó flexibilizar las reglas de la Unión Europea, con el objeto de permitirle a la industria mexicana adaptarse, por ejemplo en prendas de vestir y vehículos.

En Servicios, el compromiso fue liberalizar los mercados más allá de los compromisos contraídos con arreglo al GATS (OMC), en un plazo no superior a 10 años. Abarca los servicios financieros, telecomunicaciones, distribución, energía, turismo y medio ambiente. Por otra parte, la protección de derechos de propiedad intelectual para patentes, marcas comerciales y derechos de autor, se ajustaron a las normas internacionales más estrictas, creándose un Comité especial para la aplicación efectiva de estos derechos. En cuanto a la competencia, el Acuerdo incluye mecanismos de cooperación para permitir y facilitar la aplicación de las respectivas legislaciones de las partes sobre competencia.

El Acuerdo de Chile con la Unión Europea, que entró en vigencia en febrero del 2003, establece una zona de libre comercio que incluye la liberación total de aranceles y medidas no arancelarias para el intercambio de bienes, excluyéndose sólo algunos rubros agrícolas y pesqueros. Establece, además, que el 85% de las exportaciones chilenas que acceden al mercado de la Unión Europea queden libres de aranceles y que alrededor del 91% de las exportaciones europeas ingresen al mercado chileno con arancel cero.

Hay también un reconocimiento a la asimetría que se expresan en plazos para Chile de 0, 5, 7 y 10 años y para la Unión Europea de 0, 3, 4, 7 y 10 años. Además, la eliminación total o parcial de aranceles específicos; cuotas agrícolas liberadas, en algunos casos se desgravan sólo ad valorem. Contempla salvaguardias especiales agrícolas. Preserva las bandas de precios operativas. Cuotas para carnes rojas, blancas, cerdos, cordero y lácteos. Productos sensibles lácteos y bandas. Se resguarda la Zona Marítima Exclusiva de 200 millas.

Este Acuerdo dio paso a un plan de acción para acceder al mercado de la Unión Europea por parte de Chile, por ejemplo entre los programas desarrollados está la Campaña Sabores de Chile, cuyo objetivo es posicionar a Chile como proveedor confiable de alimentos y bebidas, teniendo presente, entre otros aspectos, las condiciones sanitarias, de contraestación a lo que se suma en avance en las buenas prácticas agrícola. Otro ejemplo, es la campaña de la fruta fresca en los mercados de Alemania, Reino Unido, Suecia, España e Italia, de responsabilidad de la Asociación de Exportadores de Chile en estrecha coordinación con PROCHILE. También se realizó la campaña de “Wines of Chile” en Alemania, Irlanda y Reino Unido, y Muestra y Cata de vino chileno en los mercados de Bélgica, Holanda, Dinamarca, Suecia y Finlandia.

#### **4.5.3. Otros Acuerdos**

La Unión Europea en 1992 suscribió el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (Acuerdo EEE) con siete países europeos. De estos, Austria, Finlandia y Suecia pasaron en 1995 a formar parte de la Unión Europea. Suiza, después de un referéndum, decidió

no participar. El Acuerdo sigue vigente para Islandia, Liechtenstein y Noruega. El mismo entró en vigor el 1 de enero del 2004.

El Acuerdo EEE permite que estos tres países participen en el mercado interior de la Unión Europea, sin asumir las responsabilidades de los Estados miembros, abarcando los cuatro pilares: libre circulación de mercancías (a excepción de los productos agrícolas y pesqueros, aunque aplica en algunos productos pero muy limitadamente), personas, servicios y capital. Además, incluye otros temas por ejemplo sobre política social, protección al consumidor, medio ambiente, derecho de sociedades. Además, cooperan en temas como la investigación y el desarrollo tecnológico, servicios de información, educación, pequeña y mediana empresa, turismo y protección civil. El Acuerdo se aplica por medio de un conjunto de disposiciones institucionales especiales, se actualiza además a través de la incorporación de la legislación comunitaria que vaya acordándose. Para ello, cuenta con un Comité Mixto que adopta decisiones por las que se extienden a los Estados miembros de la EEE los reglamentos y directivas comunitarios.

Por otra parte, Argelia, la Autoridad Palestina, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, Siria, Túnez, Turquía y la Unión Europea se han propuesto establecer en el 2010 una zona de libre comercio euromediterránea, que comprenda el libre comercio de productos no agrícolas y la liberación progresiva del comercio de bienes y servicios agrícolas. Esto se está haciendo a través de Acuerdos de Asociación Euromediterráneos, los cuales han entrado en vigencia, menos el de Siria. Esta negociación se desarrolla en el marco del Proceso de Barcelona, habiéndose realizado avances en la reducción de aranceles, eliminación de restricciones cuantitativas y de barreras no-arancelarias. También avanzan en negociaciones sobre procedimientos aduaneros y liberación de servicios, entre otros.

#### **4.5.4. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)**

El Sistema de preferencias arancelarias generalizadas (SPG) tiene por objetivo el apoyar a los países en desarrollo para fomentar el comercio a través de preferencias arancelarias. El actual SGP de la Unión Europea rige para el periodo 2006-2015.

El SPG establece un régimen preferente en cuanto a los derechos aplicables a las importaciones en la Unión Europea de productos originarios de los países beneficiarios. Los productos se clasifican en dos categorías: sensibles y no sensibles. La sensibilidad se determina en función de la existencia de productos comunitarios similares y la incidencia que puedan tener en estos productos las importaciones en la Unión Europea.

El SPG establece tres regímenes:

- ✓ Régimen General
- ✓ Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza, dirigido a los países vulnerables (SGP-plus)
- ✓ Régimen especial para los países menos desarrollados (Todos menos armas).

En cuanto al Régimen General, en éste se establecen las normas generales del SPG. Para los productos no sensibles, el principio es la suspensión total de los derechos del arancel aduanero común sobre los productos, excepto los componentes agrícolas.

Respecto a los productos sensibles, los derechos *ad valorem* del arancel aduanero común se reducen, en principio, 3.5%. Esta reducción se limita al 20% en el caso de las

materias textiles y las prendas de vestir. Los derechos específicos del arancel aduanero común se reducen un 30 %. En caso de que los derechos del arancel aduanero común sobre los productos clasificados como sensibles incluyan derechos *ad valorem* y derechos específicos, estos últimos no se reducen.

Para evitar distorsiones hay un mecanismo de vigilancia especial de los productos del sector agrario, quedando, además, los mismos sujetos a cláusulas de salvaguardia aplicadas en virtud de la política agrícola común.

Con relación al Régimen especial para los países menos desarrollados (Todos menos armas) quedan totalmente suspendidos los derechos del arancel aduanero común sobre todos los productos excepto las armas y las municiones. La lista de los beneficiarios se basa en la de Naciones Unidas, la cual establece cuales son los países menos desarrollados, siendo este el organismo que puede retirar un país de dicha lista. En caso de que esto suceda, la Unión Europea retira asimismo al país de la lista de beneficiarios del régimen. No obstante, el retiro sería progresivo, estableciéndose un periodo transitorio de al menos tres años. En cuanto al Régimen denominado SGP-plus, se trata en la siguiente sección.

La Unión Europea puede retirar a un país o un producto proveniente de un país de cualquiera de los tres regímenes del SGP, si por ejemplo se presenta una violación grave y sistemática de los convenios internacionales enumerados en la parte A del anexo III del Reglamento. Además, por prácticas comerciales desleales graves y sistemáticas; por comercio de drogas o incumplimiento de las normas sobre blanqueo de dinero; por infracciones graves y sistemáticas de las normas sobre pesca y recursos pesqueros; y por exportación de productos fabricados en prisiones.

Por otra parte, el incumplimiento de las normas de origen o la falta de cooperación administrativa puede también justificar la suspensión de las preferencias por parte de la Unión Europea. La cooperación administrativa se refiere esencialmente a la información que los países beneficiarios deben facilitar sobre las normas de origen y su cumplimiento. Además de comunicar la información a la Comisión, se puede cooperar en las misiones o investigaciones realizadas por ella. Asimismo, un país puede perder su condición de país beneficiario del sistema, es decir graduarse, si el Banco Mundial pasa a clasificarlo como país con ingresos elevados o si tiene un acuerdo comercial preferencial con la Unión Europea.

Además, se pueden suprimir las preferencias arancelarias de todos los productos de los países beneficiarios del Régimen General y del SGP-plus, si el volumen de las importaciones en la Unión Europea del producto en cuestión del país beneficiario, alcanza un 15 % respecto al volumen total de las importaciones en la Unión Europea del mismo producto de los países beneficiarios de uno de los dos regímenes.

También, se cuenta con una cláusula de salvaguardia que permitiría el restablecimiento de los derechos del arancel aduanero común, y que se aplicaría cuando las importaciones generen un perjuicio grave o supongan una competencia directa con los productos similares de los productores comunitarios. El perjuicio grave se examina en función de criterios referidos a los productores comunitarios, como las cuotas de mercado, la producción, las existencias, la capacidad de producción, las quiebras, la rentabilidad, la utilización de la capacidad, el empleo, las importaciones y el precio.

#### **4.5.5. SGP plus**

Costa Rica se beneficia tanto del SGP como del SGP-plus, al cual, oficialmente se le denomina Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza. En el mismo se suspenden, en principio, los derechos *ad valorem* del arancel aduanero común sobre los productos enumerados en el anexo II del Reglamento del SGP. Se suspenden, asimismo, los derechos específicos salvo que exista también un derecho *ad valorem*.

Este régimen especial vino a sustituir al que se conocía en Costa Rica como el Régimen Droga, o Régimen de lucha contra la producción y el tráfico de drogas, el cual fue cuestionado en la OMC por la India, y que fue encontrado incompatible con la normativa de la OMC, y por lo tanto, la Unión Europea decidió sustituirlo por uno compatible.

A pesar de sus beneficios, se considera que este Régimen es vulnerable, ya que se revisa cada tres años. Actualmente está vigente hasta el 31 de diciembre del 2008. Un aspecto importante, es que los países durante tres años consecutivos no pueden estar clasificados por el Banco Mundial como países con ingresos elevados. Además, las cinco principales secciones de las importaciones comunitarias de productos originarios de un país beneficiario acogidas al SPG deben representar más del 75 % del valor total de las importaciones acogidas al SPG y las importaciones comunitarias acogidas al SPG no deben exceder en un 1 % de las importaciones comunitarias totales acogidas al SPG.

Si bien el Régimen fue otorgado a partir del 1 de julio del 2005, para acogerse al beneficio hasta el 31 de diciembre del 2008, los países debieron presentar una solicitud a la Comisión Europea en el segundo semestre del 2005. Para el periodo 2006 - 2008, los países beneficiarios del régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza son: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, la República de Moldova, Mongolia, Nicaragua, Panamá, Perú, El Salvador y Venezuela.

Además, para ser beneficiarios, estos países debían cumplir con la obligación de ratificar y aplicar efectivamente una lista de convenios internacionales enumerados en el anexo III del Reglamento, distinguiéndose dos tipos de convenios internacionales:

- los principales convenios de la ONU y la OIT sobre derechos humanos y de los trabajadores (parte A). En principio, su ratificación y su aplicación efectiva eran obligatorios para otorgar el beneficio a partir del 2006. Costa Rica no tuvo ningún problema con este requisito.
- convenios referentes al medio ambiente y los principios de gobernanza (parte B). Era necesaria la ratificación y la aplicación efectiva de, como mínimo, siete de los convenios internacionales enumerados en esta parte B. La ratificación y la aplicación de los demás convenios internacionales deben ser efectivas a más tardar el 31 de diciembre del 2008. Costa Rica tampoco tuvo problemas con este requisito, quedándole sólo pendiente para ratificar antes del 31 de diciembre del 2008, tres convenios, para que pueda ser beneficiario de una extensión de los beneficios del SGP-plus por otros tres años más.

#### **4.6. Normas y Estándares Ambientales relativos al comercio**

La Unión Europea tiene una serie de directivas ambientales comunes con el objetivo de establecer normas y estándares ambientales vinculados al desarrollo del comercio. Entre ellas, se pueden citar por ejemplo, las siguientes:

- ✓ Directiva 91/492/CEE: Por la que se fijan las normas sanitarias aplicables a la producción y puesta en el mercado de moluscos bivalvos vivos. Estándares de contaminantes y sustancias tóxicas presentes en los productos del mar. No contiene la tolerancia máxima de contaminación o sustancias tóxicas ya que estas son establecidas en disposiciones específicas de la comunidad. Cuando no existe disposición específica, la propia autoridad del país importador establece los niveles restrictivos.
- ✓ Directiva 91/493/CEE: Por la que se fijan las normas sanitarias aplicables a la producción y a la puesta en el mercado de los productos pesqueros. Pescados en general. Estándares de contaminación y sustancias tóxicas presentes en los productos del mar. No contiene la tolerancia máxima de contaminación o sustancias tóxicas ya que estas son establecidas en disposiciones específicas de la Comunidad. Cuando no existe disposición específica, la propia autoridad del país importador establece los niveles restrictivos. Establece que los moluscos bivalvos vivos destinados a su transformación (conservas) deberán someterse a las mismas disposiciones que los moluscos bivalvos vivos destinados a consumo humano directo.
- ✓ Directiva BALAI. 92/118/CEE: Controla los aspectos sanitarios de las harinas de pescado, principalmente en lo relacionado con contenido de salmonellas y enterobacterias.
- ✓ Norma sobre los contenidos máximos de residuos de pesticidas en fruta, LMR, reglamentados por la directiva del consejo 90/642/EEC, modificación reciente Com (97)21 del 31.01.97.
- ✓ Reglamento (CE) "Producción Agrícola Ecológica", 91/209/CE.
- ✓ Norma obligatoria para muebles: Pentaclorofenol concentración máxima en sales y ésteres, 0,1% por peso (1.000 ppm) en partes de muebles.
- ✓ Norma obligatoria para muebles: Cadmio 0,01% por peso (100 ppm) para usar como colorante. Prohibición de uso como estabilizante o para tratamiento de superficie.
- ✓ Norma obligatoria para muebles: Compuestos cancerígenos de AZO. Concentración máxima de 0,1% por peso de compuesto individual
- ✓ Clorurocarbonos y alógenos. Prohibición de uso.

Por otra parte, hay programas, tales como el Programa de Aseguramiento de Calidad (PAC) Es un programa de certificación voluntario, aunque obligatorio para las empresas autorizadas para exportar a la Unión Europea, basado en el concepto de análisis de riesgos y control de puntos críticos (HACCP) para plantas pesqueras y barcos factoría. El fin del Programa es implementar un sistema de prevención y control de riesgos durante el proceso, con lo que se asegura la calidad del producto final.

Asimismo, hay una serie de estándares ambientales voluntarios que son requeridos por los importadores europeos, y si bien, no son exigencias de la Unión Europea, si son importantes desde el punto de vista de la competencia en el mercado europeo. En el Anexo 2 se presentan una lista de algunos de estos estándares ambientales voluntarios.

Europa utiliza el concepto de responsabilidad ampliada de los productores, que es "un planteamiento de la política ambiental en cuyo marco la responsabilidad de un productor, material y/o financiera, en relación con un producto se amplía a la etapa post-consumo del ciclo de vida de un producto". Una de sus características fundamentales consiste en transferir la responsabilidad al productor en lugar de al estado o a la sociedad en general. Entre las exigencias se pueden citar el aceptar devoluciones, por ejemplo de baterías, de automóviles, de aparatos eléctricos y de embalajes, con lo cual el productor debe hacerse cargo de recibir y disponer adecuadamente. Los requisitos ambientales a los productos y procesos, poco a poco representarán un impacto en la forma tradicional de producir ciertos bienes y en general sobre la competitividad de la producción. Cada vez más se observan alianzas entre importadores, detallistas y consumidores para demandar cierta calidad de los productos y los procesos, como un requisito voluntario del consumidor.

## 5. Estrategia del Sector Exportador costarricense

El inicio de las negociaciones del Acuerdo de Asociación implica para el sector exportador costarricense una participación activa en un proceso que es fundamental para el sector, al ser la Unión Europea su segundo mercado y para algunos productos el primero.

Posicionarse en Europa ha requerido de un esfuerzo sustancial por parte de las empresas exportadoras costarricenses, no solo en conocimiento del mismo, al ser una conjunción de países con diversidad cultural e idiomática, sino por las exigencias de calidad del consumidor europeo.

Consolidar el acceso a este mercado, eliminar barreras y obstáculos al comercio, son objetivos fundamentales del sector exportador con relación a la negociación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, siendo la parte relativa al establecimiento del Área de Libre Comercio su objetivo principal, sin embargo, también hay un gran interés del sector en la parte relacionada con la cooperación.

Al respecto, para ello, la estrategia del sector exportador debe incluir una serie de áreas de acción, tanto a nivel general como a nivel específico. Las acciones a incluir en estas áreas deberían ser ejecutadas tanto por la Cámara de Exportadores como por las organizaciones especializadas del sector, en una alianza estratégica, que potencie la efectividad de la estrategia para alcanzar la consecución de los objetivos que se persiguen con la negociación.

A continuación se presenta una propuesta de la estrategia que podría seguir el sector exportador, la Cámara de Exportadores y las Cámaras y Asociaciones sub-sectoriales.

### ✓ **Objetivos del sector exportador costarricense en la negociación del Acuerdo de Asociación:**

- Consolidar y ampliar el acceso al mercado de la Unión Europea, eliminando barreras arancelarias y no-arancelarias, a través de la seguridad jurídica de un acuerdo en ambas vías.
- Promover la inversión y la coinversión entre europeos y costarricenses para desarrollar exportaciones orientadas al mercado europeo y al mercado mundial.
- Posicionar la marca-país en el mercado europeo como un instrumento de mercadeo para reforzar el posicionamiento de las exportaciones costarricenses.
- Desarrollar programas de mercadeo en la Unión Europea, para reforzar las acciones individuales de los exportadores costarricenses.
- Generar alianzas estratégicas con organizaciones y empresas europeas de importadores y comercializadores, para desarrollar los negocios Europa.

✓ **Áreas de Acción:**

*I. Negociación del Acuerdo de Asociación:*

I.1. Elaboración y presentación de posiciones generales y específicas en los temas comerciales. Esto incluye posiciones sobre el SGP-plus, normas de origen, normas técnicas, y otros.

I.2. Fortalecimiento del Comité para el Mercado Europeo de la Cámara de Exportadores de Costa Rica, para analizar, definir posiciones y darle seguimiento a la negociación. Inclusión de representantes de aquellas organizaciones sub-sectoriales que aún no estén formando parte del Comité. Establecimiento de un equipo técnico de apoyo al Comité.

I.3. Coordinación con otras organizaciones empresariales costarricenses para establecer intereses mutuos o contrapropuestas.

I.4. Participación activa en los Cuartos Adjuntos de la Negociación.

I.5. Fortalecimiento de la alianza en el marco de la Federación de Cámara y Asociaciones de Exportadores de Centroamérica (FECAEXCA), para facilitar la presentación y gestión de posiciones de interés mutuo.

I.6. Diálogo permanente y activo con el equipo negociador, los Ministros encargados de la Negociación, el Negociador en Jefe y los Jefes de Mesa. Incluye la organización de actividades en las cuales el equipo negociador pueda informar más en detalle a los exportadores de los avances de la negociación, a la vez, consultar temas específicos de interés para los exportadores.

I.7. Presentación de intereses y de proyectos en el área de cooperación.

I.8. Desarrollo de seminarios, talleres, encuentros, e investigaciones sobre temas específicos, como las normas sanitarias, propiedad intelectual, servicios, compras del sector público, y otros, conjuntamente con organizaciones como el IICA, CENPROMYPE, y otros, incluida la Comisión Europea.

*II. Mercadeo en la Unión Europea:*

II.1. Establecimiento de contactos con contrapartes europeas para el desarrollo de programas de mercadeo en la Unión Europea y facilitación de contactos y actividades de promoción, utilizando entre otros el EUROCENTRO de CADEXCO.

II.2. Coordinación con PROCOMER y su oficina en Europa, ubicada en Berlín, para desarrollar un programa especial de promoción de exportaciones en ese mercado.

II.3. Desarrollo de un programa para promover la marca-país en el mercado europeo.

II.4. Desarrollo de un programa para fomentar la inversión y la coinversión europea-costarricense.

II.5. Establecimiento de un programa de trabajo con las Cámaras Bi-Nacionales Europeas.

II.6. Desarrollo con el ICOEX de un programa sobre como exportar a la Unión Europea, que incluya tanto actividades de formación como publicaciones.

II.7. Desarrollo de un programa para fomentar los encadenamientos productivos entre empresas pequeñas y medianas costarricenses y empresas europeas.

✓ **Negociación de la Unión Aduanera:**

Asimismo, como la negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, implica la consecución de la Unión Aduanera Centroamericana, la estrategia del sector exportador debe incluir objetivos y acciones con relación a esta otra negociación, dado que un sector importante, en particular de pequeñas y medianas empresas, ocupa del esclarecimiento de las reglas con las cuales comerciar en Centroamérica.

Entre los objetivos se podría considerar:

- Eliminación de barreras y obstáculos al comercio intraregional.
- Consolidación de la normativa en el marco de la Unión Aduanera Centroamericana que facilite el comercio de los productos costarricenses en el mercado regional.
- Facilitación del comercio a través del establecimiento del Corredor Logístico Centroamericano.
- Promoción de los encadenamientos productivos intraregionales para desarrollar productos orientados a terceros mercados.

Entre las acciones a considerar:

- Seguimiento desde la Cámara de Exportadores a las negociaciones de la Unión Aduanera, para la presentación de posiciones de interés del sector exportador.
- Desarrollo de actividades de información al sector exportador sobre los avances de la negociación de la Unión Aduanera, en forma directa por parte de la Cámara de Exportadores o en conjunto con otras organizaciones e instituciones interesadas en el comercio intraregional.
- Desarrollo de actividades de promoción comercial intraregional.
- Seguimiento a los avances de los programas de inversión pública de los Gobiernos Centroamericanos para establecer un Corredor Logístico intraregional.
- Participación activa en los programas regionales de promoción de la competitividad.

En conclusión, todo lo anterior son sugerencias a considerar para que el sector exportador establezca una estrategia que le permita alcanzar sus objetivos con relación a la negociación del Acuerdo de Asociación, de forma tal, que pueda continuar contribuyendo al desarrollo del país.

## **6. Análisis de productos para acceder al mercado europeo**

En esta sección se procederá a analizar algunos de los productos que se exportan desde Costa Rica al mercado de la Unión Europea, para evaluar las condiciones actuales con las que se ingresan a ese mercado, de forma tal, que ello permita orientar la búsqueda de acuerdos que mejoren esas condiciones durante la negociación del Acuerdo de Asociación.

La escogencia de estos productos la hizo la Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO) con base en las solicitudes que le plantearan empresas exportadoras de los mismos, que lo hicieron con el objetivo de conocer su respectiva situación, para establecer así la estrategia específica de su sector. Asimismo, con el objetivo adicional de que ello le sea de utilidad a CADEXCO para diseñar la estrategia del sector exportador en general, facilitando así una participación proactiva de los exportadores en esta negociación de alto interés para ellos.

## Artesanías

### INFORMACION DEL PRODUCTO

#### A. Descripción

**Sector:** Industria Manufacturera

**Nombre corriente:** Artesanías

#### *Descripción del producto*

La artesanía comprende, básicamente, obras y trabajos realizados manualmente y con poca intervención de maquinaria, habitualmente son objetos decorativos o de uso común. Al que se dedica a esta actividad se le denomina artesano.

La artesanía se realiza en todos los pueblos de cada país. El término artesanía se refiere al trabajo realizado de forma manual por una persona en el que cada pieza es distinta a las demás, diferenciándolo del trabajo en serie o industrial.

Para muchas personas, la artesanía es un término medio entre el diseño y el arte. Para otros es una continuación de los oficios tradicionales, en los que la estética tiene un papel destacado pero el sentido práctico del objeto elaborado es también importante.

También quedan algunos artesanos que se dedican a los llamados «oficios tradicionales», pero cada vez son menos.

Uno de los principales problemas de la artesanía es la competencia con los productos procedentes de procesos industriales de bajo coste, con apariencia similar a los productos artesanos, pero con menor precio y calidad.

Otra dificultad para los artesanos es la forma de comercializar sus productos, ya que es una característica de la artesanía, que se realiza en talleres individuales o de pocas personas, con poca capacidad para llegar al mercado.

#### **Características**

Las artesanías de madera tienen un funcional y un propósito decorativo. En la UE, hay generalmente un interés creciente en este tipo de productos decorativos, causado por la búsqueda de productos con una mirada natural. En la UE, hay una tendencia de reemplazar plásticos con productos de madera, debido al enfoque de lujo que posee la madera. Las artesanías de madera cubre artículos decorativos como estatuillas, las esculturas y tallados así como artículos más funcionales, como: tazones, los platos, las cajas, los apoya libros, se imaginan marcos, los ataúdes y los casos, etc.

#### B. Clasificación arancelaria

**SAC:** 4420.10.00.00

**TARIC:** 4420.10.11 De las maderas tropicales citadas en el capítulo

4420.1019 De las demás maderas

### II. CARACTERISTICAS DE LA PRODUCCION

#### A. Empresas exportadoras

Exportadores de Costa Rica al mundo: 8

Empresas exportadoras costarricenses a la Unión Europea: 1

## **B. Características de las empresas**

La producción de artesanías en Costa Rica esta dominada por PYMES distribuidas por todo el país. Por lo general los artesanos tienen los talleres en sus propias casas desde donde venden sus obras al público o a mayoristas. Su principal nicho de mercado son los turistas.

## **III. MERCADOS**

### **A. Características del mercado de la Unión Europea que generan oportunidades para las artesanías costarricenses**

En Europa, las empresas de artesanía están fragmentadas en una multitud de diferentes estructuras, algunas de las cuales están fuertemente enraizadas en su zona de influencia cultural, heredadas de generaciones de maestros artesanos, otras fundadas recientemente por jóvenes diseñadores o artistas llenos de entusiasmo, algunas crecen gracias al impulso de directivos titulados, otras vegetan conservando sus antiguos hábitos y clientela, la mayoría de ellas son empresas familiares, a menudo dirigidas por el mismo artesano, algunas pocas empresas de artesanía más antiguas pueden tener más de cien empleados. Cada una de ellas es distinta, como lo son las piezas auténticas que producen y las habilidades únicas que atesoran.

Ya existen algunas organizaciones destinadas a promover y poner en valor la artesanía europea, entre ellas la organización WCC Europe (siglas de World Craft Council - Consejo de la Artesanía), cuyo objetivo general es fortalecer la situación de la artesanía como parte esencial de la vida cultural y económica, promover el sentido de compañerismo entre los artesanos del mundo y prestarles apoyo, asistencia y servicios.

Por otro lado, el proyecto Easycraft responde a los retos que afrontan todas las PYMES europeas del sector de la artesanía incluidos los creadores artesanos individuales, para incrementar su competitividad en el mercado global e intercambiarse información útil. El proyecto fue financiado por el Programa IST (Tecnologías de la Sociedad de la Información) de la Comisión Europea.<sup>39</sup>

### **Principales competidores en los mercados**

Entre los principales proveedores de artesanías a la Unión Europea encontramos a la República Popular de China de donde los europeos importan un 43.6% aproximadamente. De Indonesia compran un 11.9%, un 6.5% proviene de Tailandia y de India un 5.2%.

## **IV. CONDICIONES DE ACCESO PARA LAS ARTESANÍAS AL MERCADO DE LA UNIÓN EUROPEA**

### **A. Tratamiento Arancelario.**

Actualmente las artesanías cuentan con un arancel para terceros países que puede variar del 0% al 3%, según el tipo de madera utilizado para su elaboración.

Para el caso específico de Costa Rica, al estar beneficiado por el SGP, ingresa con arancel 0%.

### **B. Normas de origen**

El producto debe ser manufacturado a partir de productos de cualquier otra partida excepto la 4420.

### **C. Requisitos específicos**

Las importaciones de algunas especies en peligro de extinción, tanto de animales como de plantas deben estar confirmadas con las regulaciones de fauna de la Unión Europea.

---

<sup>39</sup> La Artesanía en la UE, nuevos retos para un nuevo siglo.

La legislación de la fauna de UE, la Regulación (EC) 338/1997 (OJ L-61 03/03/1997), se basó en la Convención en el Comercio Internacional de la Especie en peligro de extinción de la Fauna y la Flora Silvestres (CITA).

En cada País miembro de UE, el sistema es manejado por una Autoridad de la Administración, que publica los permisos y los cheques las importaciones; una Autoridad Científica, que actúa como un cuerpo consultivo. Esta autoridad verifica se el comercio será o no perjudicial para la sobrevivencia de la especie en la tierra virgen y si la especie fue adquirida legalmente.

## INFORMACION DEL PRODUCTO

### A. Descripción

**Sector:** Agrícola

**Nombre Científico:** coffea

**Nombre corriente:** CAFE

#### **Descripción del producto**

**Café** se denomina la bebida que se obtiene por infusión a partir de los frutos y semillas del cafeto (*Coffea*), que contiene una sustancia estimulante llamada cafeína. Por extensión, también designa el lugar de consumo del mismo, una cafetería o bistro.

El cultivo del café está muy desarrollado en numerosos países tropicales, en especial Brasil, que concentra poco más de un tercio de la producción mundial. El café es uno de los principales productos de origen agrícola comercializados en los mercados internacionales, y a menudo supone una gran contribución a las exportaciones de las regiones productoras.

Se produjeron un total de 6,7 millones de toneladas de café anualmente entre los años 1998 y 2000, y se espera que se eleve la cifra a 7 millones de toneladas anualmente en 2010.

A partir de la semilla tostada y molida se elabora la infusión conocida por el mismo nombre. En España, Portugal y Costa Rica es frecuente el consumo de café torrefacto o torrado (tostado en presencia de azúcar). Suele tomarse como desayuno o en la sobremesa después de las comidas y es una de las bebidas sin alcohol más socializadoras en muchos países. Existen casi tantas formas de preparar esta bebida como consumidores, pero la más popular, aparte de tomarlo solo, es la que lleva leche, aunque también se le suele añadir crema o nata, leche condensada, chocolate o algún licor. Se sirve habitualmente caliente pero también se puede tomar frío o con hielo.

#### **Características**

Los cafetos son arbustos de las regiones tropicales del género *Coffea* de la familia de los Rubiáceos. Dos son las especies que se utilizan para la preparación de la bebida, aunque también se han probado otras especies del género *Coffea* sin gran éxito ni difusión.

- *Coffea arabica* o *cafeto arábica* es el que se cultiva desde más antiguamente y representa el 75% de la producción mundial de café. Produce un café fino y aromático, y necesita un clima más fresco. El cultivo del **arabica** es más delicado, menos productivo y está reservado a tierras altas de montaña, entre 700 y 2.000 msnm. Originario de Etiopía, hoy en día se produce en países como: Brasil, Camerún, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Guatemala, Haití, Jamaica, Java, Kenia, México, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, El Salvador, Tanzania y Venezuela.
- *Coffea canephora* o *cafeto robusta* ofrece una bebida rica en cafeína; fuerte y más ácido, usualmente usado para la fabricación de café soluble o instantáneo y mezclas. El **robusta** se adapta a terrenos llanos, con rendimientos más elevados. Originario del Congo Belga (actualmente Zaire), hoy en día se cultiva en Africa (Costa de Marfil, Angola y Zaire), India, Indonesia, Madagascar, Brasil y Filipinas. Es más resistente que el arábico (de ahí su nombre de "robusta").

Los cafetos son arbustos con hojas persistentes y opuestas, que agradecen disponer de algo de sombra. Producen frutos carnosos, rojos o púrpuras, raramente amarillos, llamados *cerezas de café*, con dos núcleos que contienen cada uno un grano de café (la cereza de café es el ejemplo de una drupa polisperma). Cuando se abre una cereza, se encuentra el grano de café encerrado en un casco semirrígido transparente de aspecto apergaminado, que corresponde a la pared del núcleo. Una vez retirado, el grano de café verde está rodeado de una piel plateada adherida, que se corresponde con el tegumento de la semilla.

La principal enfermedad del café está causada por el fungi *Hemileia vastatrix*, o *Urediniomyces del café*, que le da una coloración característica a las hojas e impide la fotosíntesis de la planta. En 1869, este parásito destruyó completamente, en un período de 10 años, las plantaciones de Sri Lanka, antes prósperas. Desde entonces, este parásito pasó a ser ubicuo. Prolifera sobre todo en las plantas de arabica. El robusta parece ser bastante resistente.

### **Plantaciones**

Aunque la imagen de las plantaciones de café se asocie a menudo con la de inmensos terrenos que se pueden encontrar en diversos países como por ejemplo Brasil, la producción mundial de café proviene, alrededor de un 70%, de explotaciones principalmente familiares de superficie inferior a 10 hectáreas, incluso generalmente por debajo de cinco hectáreas.

Al tratarse de pequeños agricultores, el cultivo del café da trabajo a un enorme número de personas, ya que la recolección, muy raramente mecanizada, requiere un tiempo de mano de obra importante que constituye la parte fundamental del coste de producción. Así pues, sólo en Brasil, se estima entre 230.000 y 300.000 el número de agricultores que viven del café y 3 millones el número de personas empleadas.

El tiempo necesario para un cafeto joven que se establece para comenzar a producir es de 3 a 4 años. A continuación el arbusto puede vivir numerosas décadas. La copa se rebaja para evitar un excesivo desarrollo en altura.

Las plantaciones pueden hacerse completamente al descubierto, lo que facilita la organización de las operaciones de cultivo y aumenta la producción frutal, pero disminuye la longevidad y la resistencia a las enfermedades de los cafetos. Por otra parte, las plantaciones pueden hacerse a semisombra (se habla de café de sombra), lo que mejor se corresponde con la autoecología de la especie, pero reduce la productividad y complica la gestión. Hay numerosos métodos de cultivo de sombra, desde la plantación directa en bosque hasta sabias combinaciones de árboles de refugio cortados en función de la fase de fructificación de los cafetos o hasta sistemas de policultivo. Las plantaciones de sombra inducen generalmente una mejor biodiversidad, aunque muy variable en calidad según los sistemas empleados y en relación al estado inicial natural.

### **Cosecha**

Cuando los frutos llegan a la madurez, de 6 a 8 meses después de la floración para el arábica, de 9 a 11 meses para el robusta, puede comenzar la cosecha del café. Se emplean dos métodos: la recolección o el despalillado. La recolección consiste en recoger manualmente sólo las cerezas maduras en su punto. Es la técnica más costosa, que obliga a pasar durante días varias veces sin interrupción por el mismo arbusto pero que obtiene las mejores calidades de café. El despalillado consiste en raspar la rama de las cerezas. Este método puede ser mecanizado. Se recoge por esta técnica expeditiva una mezcla heterogénea de cerezas más o menos maduras, y es el origen de cafés más ácidos (debido a los frutos aún verdes).

### **Clasificación arancelaria**

**SAC:** 0901.11

**TARIC:** 0901.11

## **II. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCION**

### **A. Empresas exportadoras**

Exportadores de Costa Rica al mundo: 46

Empresas exportadoras costarricenses a la Unión Europea: 30

### **B. Características de las empresas**

#### ***Ubicación y aéreas de siembra***

#### **Regiones**

La calidad tiene variedades: la excelencia del café de Costa Rica puede disfrutarse de siete formas distintas, pues son siete las zonas productoras de café, cuyas características especiales son famosas en todo el mundo. Por lo privilegiado de su clima, este país puede producir diversidad para satisfacer todos los gustos.

En Costa Rica, la precipitación y la humedad relativa, al igual que la temperatura tienden a disminuir con la elevación, aunque también hay diferencias importantes entre vertientes. La altitud está relacionada con factores climáticos y, en conjunto, afecta el tamaño y la dureza de la semilla e influye, además, en ciertos componentes de la calidad de la bebida, especialmente con la acidez. A estos elementos se unen las características de la clase Arábica, que ofrece una bebida aromática, delicada y de buen sabor.

Las siete regiones de productividad están distribuidas entre las zonas bajas --a menos de mil metros, donde el café es más liviano, y las zonas altas, arriba de 1.200 metros, de origen volcánico, donde el café es más fuerte o más ácido y también más aromático. Cada región de Costa Rica ha coincidido en la firma de un Convenio de Mejoramiento de la Calidad, en el cual, los propietarios de los beneficios se han comprometido a producir la mejor calidad de café, al recibir solamente la fruta madura, que garantice que será beneficiado solo lo mejor.

### **Tarrazú**

Tarrazú es una voz del grupo indígena huetar que habitó las tierras centrales de Costa Rica. La zona de donde viene el café Tarrazú es conocida como Los Santos, pues todos los pueblos que la componen están dedicados a un santo patrono, y puede ser esta devoción lo que ha permitido producir un café bendecido con un agradable aroma y excelentes condiciones de cuerpo y acidez.

Este territorio pertenece a la Vertiente del Pacífico donde las estaciones húmeda y seca están bien definidas. La precipitación total en esta zona, caracterizada por un paisaje quebrado y muy verde, es de 2,000 mm en 155 días. La temperatura de esta región es sumamente agradable pues su promedio es de 19,0 °C (66 °F), con un Brillo Solar de 44 a 54% y 2,150 horas de luz. La humedad relativa es de 84,0%.

Bajo estas condiciones, el grano del café Tarrazú se caracteriza por su dureza física y la fisura cerrada. Producido en una altitud importante y con una maduración tardía, este café es reconocido en el mundo entero.

Altitud 1200 a 1700 m. (aprox. 3950-5590 pies) Taza

Acidez: muy alta

Cuerpo: muy bueno

Aroma: muy bueno

Época de recolección: De diciembre a marzo

### **Brunca**

Este café nace en las tierras protegidas por las tribus descendientes de los indígenas Brunca, cuya vida se ha desarrollado a la sombra de la cordillera de Talamanca, la más alta del país. Ahí, las lenguas boruca, térraba y bribri crean definiciones mágicas para un café excepcional. El Pacífico Húmedo, hacia el sur, enmarca la región donde se produce este café de maduración temprana y un grano de dureza media.

La precipitación total de esta zona es abundante, pues alcanza entre 3.750 mm y 4.200 mm, durante 200 días y la temperatura en promedio es de 21,5 °C (71 °F) con una humedad relativa de 88,0%. Estas condiciones hacen que su brillo solar ande entre 41,0% a 39,0%, durante 1,800 horas, aproximadamente.

Sus características satisfacen todos los gustos y su cosecha temprana es muy cotizada por su fácil compatibilidad con el café de otras latitudes.

Altitud 800 a 1200 m. (aprox. 2631-3950 pies) Taza

Acidez: normal

Cuerpo: normal

Aroma: normal

Época de recolección: De agosto a finales de enero

### **Orosí**

Este café debe su nombre a un valle cuyo paisaje majestuoso es recogido en la suavidad de su aroma y su sabor. Las tierras fértiles y un clima excepcional ofrecen una bebida de excelente calidad, surgida de un grano largo, duro y uniforme que es producto de una maduración tardía. Es el mejor entre los de su tipo.

Tanto la Vertiente Atlántica como el Valle Central Oriental son la cuna de este café, producido en tierras cuya estación lluviosa, con una precipitación total de 2,250 mm en 210 días, es mucho más prolongada que en el Pacífico. La influencia del trópico húmedo influye en que la humedad relativa sea de 82.0%.

La estación seca, en cambio, no está bien definida, aunque el brillo solar es de 40% en 1,750 horas. La temperatura está, en promedio, en 20,5 °C (69 °F)

Altitud 900 a 1200 m. (aprox. 2960-3950 pies) Taza

Acidez: buena

Cuerpo: bueno

Aroma: bueno

Época de recolección: De septiembre a finales de febrero

### **Tres Ríos**

La zona que produce este café se ubica en tierra de influencia del Volcán Irazú, y esa cercanía con el fuego de la tierra ha permitido producir una bebida gourmet, que ha sido nombrada como el Bordeaux de Costa Rica.

Dentro de la Vertiente del Pacífico, estas tierras de privilegio tienen las estaciones húmeda y seca bien definidas, con una precipitación total de 2,250 mm en 155 días, una temperatura de 19,0 °C (66 °F) y un brillo solar de 44% a 54% en 2,150 horas y una humedad relativa de 84,0%. El grano, producido en estas condiciones se caracteriza por su dureza física y fisura cerrada.

Tres Ríos es una zona tradicionalmente cafetalera que ofrece una taza de privilegio en lo que a balance se refiere.

Altitud 1200 a 1650 m. (aprox. 3950 a 5430 pies) Taza

Acidez: muy alta

Cuerpo: muy bueno Aroma: muy bueno

Época de recolección: De diciembre a mediados de marzo

### **Turrialba**

Turrialba es zona de poetas y como poseía se extiende el aroma de este café cuya maduración temprana está influida por el clima de la Vertiente Atlántica y el Valle Central Oriental. Con una estación lluviosa más prolongada, posee una precipitación total de 3,000 mm en 245 días en promedio. Posee una humedad relativa cercana al 87,5 %.

Estas características de humedad dan pie a la producción de un grano de menor dureza pero de muy buen tamaño, muy particular de la zona.

La temperatura en esta región donde se encuentra el monumento indígena más importante de Costa Rica (Parque Nacional Guayabo), es de 22,0 °C (72 °F) y el brillo solar es de 37,5% en 1,640 horas en promedio anual.

Altitud 600 a 900 m. (aprox. 1970-2960 pies) Taza

Acidez: normal

Cuerpo: pequeño

Aroma: bueno

Época de recolección: De julio a finales de diciembre

### **Valle Occidental**

Se trata de una tierra próspera donde se producen artesanías que recogen la esencia tica, la misma esencia de este café donde el cuerpo y la acidez no compiten. La cosecha, que dura cinco meses, cultivada en las mesetas superiores, permite un cuidado especial de los cultivos, lo que al final produce un sabor agradable a albaricocque o melocotón.

En este valle se unen condiciones casi ideales para el cultivo del café: suelos volcánicos muy fértiles, humedad relativa de 81,0%, temperaturas estables (21,5° C [71°F] ) y adecuada luz solar todo el año (de 48 a 52 %, con un promedio de 2.200 horas anuales)

A ello se suma la biestacionalidad con una época seca y otra lluviosa (2.250 mm. Con un promedio de 160 días al año) bien definidas, lo que permite que al inicio de la primera, cuando el grano ha madurado perfectamente, éste se pueda recolectar con eficiencia, mientras el resto del verano sirve para un secado homogéneo.

Altitud 1.000 a 1.600 m. (aprox. 3.280-5.260 pies) Taza

Acidez: muy buena

Cuerpo: bueno

Aroma: muy bueno

Época de recolección: De noviembre a mediados de marzo

### **Valle Central**

Con el señorío capitalino y la comodidad que da estar en suelo conocido, pues aquí se sembraron las primeras matas, este café tiene excelentes características en la taza, las cuales ofrecen una presencia achocolatada en su sabor. Fue en esta zona donde se establecieron los primeros cafetales de Costa Rica, y desde ahí se extendieron a diversas zonas.

Dos volcanes --el Poás y el Barba-- le hacen guardia a estas siembras que son estrictamente de altura, y enriquecen los suelos, que se unen generosos con el clima favorable de la región. Situados en la vertiente del Pacífico, estos terrenos cuentan con dos estaciones muy bien definidas y una precipitación total de 3.000 mm en 155 días al año. Una temperatura estable permite gozar de 19.0 °C (66 °F) en promedio y un brillo solar de 44 a 54% y 2,150 horas.

Si bien la humedad relativa es de 84,0%, el grano, de recolección tardía se caracteriza por su dureza física y una fisura cerrada que facilita la conservación de sus excelentes características.

Altitud 1200 a 1600 m. (aprox. 3950 - 5260 pies) Taza

Acidez: alta

Cuerpo: bueno

Aroma: bueno

Época de recolección: De noviembre a mediados de marzo

### **C. Procesos tecnológicos**

#### **Proceso de producción**

#### **Procesamiento**

Inicialmente los granos de café recién cogidos se procesan, ya sea mediante el método seco, o el húmedo.

#### **Método seco**

Se emplea el proceso seco para el café Robusta y gran parte del café Arábigo de Brasil y Etiopía. Se secan los granos al sol y luego se muelen para eliminar la capa exterior, el mucílago seco, la vitela y la cáscara plateada. El proceso de molienda se realiza en las instalaciones grandes. Los desperdicios pueden servir como combustible, o también, como alimento para los animales.

El secado se practica sobre superficies de secado, donde se rastrillan las cerezas de café y se extienden regularmente. En algunos días, la parte carnosa se deshidrata y se separa .

#### **Método húmedo**

Por otra parte, el proceso húmedo, que se emplea para obtener el café Arábigo de más alta calidad, puede provocar seria contaminación. Los granos maduros se lavan primero para eliminar los más livianos y la basura, luego se reducen a pulpa para quitar la capa exterior y parte del mucílago que se encuentra debajo de ésta. Es seguida, es necesario fermentar los granos, recién reducidos a pulpa, en los tanques respectivos. Este proceso enzimático descompone las otras capas de mucílago, formando un afluente que puede causar serios problemas de contaminación, al descargarlo directamente a los arroyos o ríos. Luego de un lavado final, el café ahora llamado "vitela", se seca al sol o artificialmente. Luego, el café se descascara para quitar la capa plateada y la de vitela, produciendo el café en grano "limpio" o "verde" que se comercializa internacionalmente.

La mayor parte del café verde del mundo pasa por un algún tipo de proceso de lavado, entre ellos la mayoría del café de calidad superior.

El lavado se aplica a frutos bien maduros. Después de ser recogido, el café verde es clasificado por inmersión en agua. Los frutos malos o inmaduros flotarán y los frutos buenos y maduros se hundirán. La piel de la cereza y parte de la pulpa es eliminada presionando el grano mediante una máquina sumergida a través de una rejilla. El grano todavía tendrá una cantidad significativa de pulpa adherida que necesita ser quitada. Así se obtienen *café lavados*, descritos como "propios y brillantes", generalmente menos ácidos y de mejor sabor. La técnica, a menudo mecanizada, necesita disponer de cubas y de un suministro de agua suficiente.

El proceso húmedo requiere una gran cantidad de agua y puede provocar serios problemas de contaminación. Se puede reciclar la mayoría de caudal para economizar agua, y, al hacer esto, se concentra el contenido de enzimas en el agua, para el proceso de producción de pulpa, y esto facilita la

fermentación. El agua utilizada para el lavado final puede verterse directamente a los ríos, pero el otro afluente debe pasar por los pozos de filtración.

Después del secado o el lavado, el grano de café se encuentra aún encerrado en el núcleo del fruto (el endocarpio): es el *café coque* (después de secado) o el *café parche* o *vitela* (después de lavado). Es necesario clasificarlo, con el fin de eliminar cualquier haba descompuesta, descolorada o dañada. La selección puede mecanizarse, en las instalaciones industriales, con ayuda de cámaras con CCD, pero esta operación se hace a menudo manualmente, en los países en desarrollo.

El café puede conservarse protegido por su propia cáscara durante un cierto tiempo. Algunas cosechas incluso se envejecen para mejorar el sabor del café.

La última operación de preparación, que permite obtener el *café verde*, consiste en descascarillar mecánicamente los granos. Luego, el café se descascara para quitar la fina capa plateada (el *tegumento*) y la de vitela, produciendo el café en grano "limpio" o "verde" que se comercializa internacionalmente. Las cáscaras se recuperan y se utilizan como combustible.

Son los granos secos o lavados, luego descascarillados, los que se comercializan en los mercados internacionales .

### **Semi-húmedo**

El semi-húmedo es un proceso híbrido con un uso muy limitado en Brasil y Sumatara/Célebes. Se pasa la cereza a través de un rastrillo para eliminar la piel y parte de la pulpa como en el proceso húmedo pero el producto resultante es secado al Sol y no fermentado ni cepillado.

### **Pasos adicionales**

#### **Clasificación**

Una vez que el café se ha secado y pasa a ser café verde, se clasifica a mano o máquina para quitar las impurezas y los granos malos o deformes. Además, el café también es clasificado por tamaño.

#### **Pulido**

Algunos granos de café se pulen para quitar la piel de plata. Esto se hace para mejorar el aspecto de los granos de café verde y para eliminar los desperdicios que se hayan producido en el tueste.

#### **Descafeinamiento**

La semilla de cafeto contiene un 2% de cafeína. Ya en 1943 se comprobó que un gramo diario de cafeína (equivalente a 10 tazas de café express o a 5 de café filtrado por goteo), absorbido durante una semana basta para inducir un cuadro carencial o síndrome de abstinencia.

El descafeinamiento es un procedimiento cuyo objetivo consiste en proporcionar el sabor del café, pero sin los efectos excitantes de la cafeína.

La disminución del contenido en cafeína se hace a costa de las cualidades gustativas. Se utilizan varios métodos. El principio general, basado en el de Roselius, consiste en empapar los granos en agua, extraer la cafeína del líquido así obtenido por adición de solvente orgánico o por adsorción sobre carbón activo, y finalmente volver a empapar los granos en el líquido empobrecido en cafeína para que reabsorban los otros compuestos siempre presentes. El solvente, principalmente el acetato de etilo que se encuentra en los frutos, nunca está en contacto con los granos, sólo con el agua con la cual se empapa el grano. Existe también un método de descafeinamiento que utiliza un chorro de dióxido de carbono bajo presión.

#### **Tueste y Torrefacción**

Llegados a su destino, los granos son tostados, lo que desarrolla su aroma y les da su color oscuro. En algunos países, el tueste se hace añadiendo hasta un 15% de azúcar a los granos de café, en cuyo caso el proceso se denomina torrefacción y el café resultante, con un sabor algo más recio y granos de brillo aceitoso a consecuencia del caramelo depositado, café torrefacto. A continuación los granos se muelen.

Con el tueste, los granos duplican su tamaño. Al principio de la aplicación del calor, el color de los granos verdes pasa a amarillo, luego a marrón canela. Es en ese momento cuando el grano pierde su humedad. Cuando la temperatura en el interior alcanza alrededor de 200 °C, salen los aceites de los granos. En general, cuanto más aceite hay, más sabor tiene el café.

Durante el tueste, los granos se agritan de una forma similar a la de las palomitas de maíz que explotan bajo calor. Hay dos momentos de "explosión" que se utilizan como indicadores del nivel de tueste alcanzado.

Los granos se vuelven más oscuros y liberan aún más aceite hasta que finaliza el tueste, y son retirados de la fuente de calor.

### Conservación y almacenaje

El café debe ser guardado en un lugar seco, oscuro, fresco y sellado (sin oxígeno)

### La infusión

La bebida se obtiene por infusión del café molido en agua caliente. Existen numerosas variantes de este método:

- El café turco (o café griego), preparado haciendo hervir en el agua el café molido muy finamente, tres veces (se trata del método más antiguo).
- El café filtro, preparado haciendo pasar lentamente agua hirviendo a través de un filtro relleno de café molido.
- El café expresso, preparado haciendo pasar rápidamente agua hirviendo bajo presión a través del café molido. El extracto debe ser de unos 60 ml.
- El Ristretto, todavía más corto que el expresso. La mayor concentración de sabor se consigue con un grano aún más fino o al acortar el tiempo y obtener unos 30 ml de café.
- El café en dos, variante reciente del café filtro y el expreso.

Idealmente, para conservar su sabor, el café debe molerse justo antes de la infusión. Por deseo práctico, frecuentemente se comercializa ya molido y al vacío.

Existen numerosas formas de preparar la bebida muy rápidamente: café instantáneo (que se disuelve en una taza de agua caliente), o cafetera.

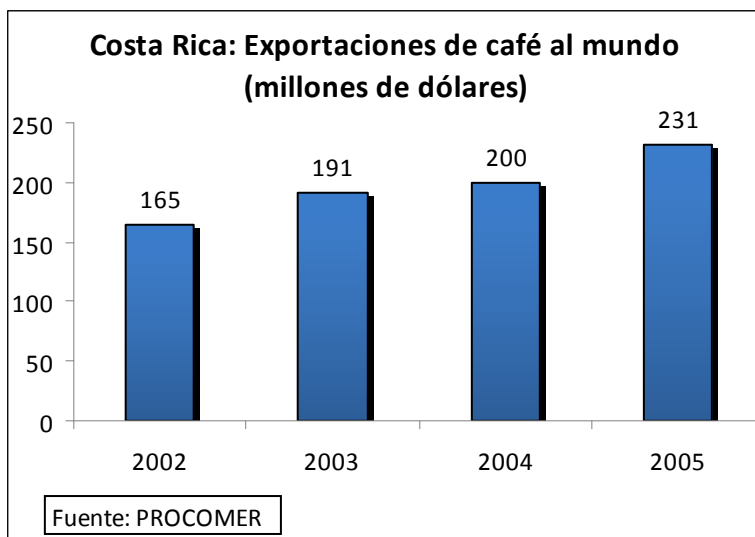
## III. MERCADOS

### A. Intercambio Comercial

**Exportaciones de café oro a la UE-25. Año 2006**  
(miles de US\$)

País	2006	% del 2006
Alemania	21,493.6	27.1%
Bélgica	13,876.7	17.5%
Italia	13,039.7	16.4%
Holanda	12,758.8	16.1%
Francia	3,610.9	4.6%
Reino Unido	3,483.6	4.4%
Portugal	3,252.0	4.1%
Suecia	2,892.9	3.6%
España	2,637.2	3.3%
Austria	721.5	0.9%
Finlandia	691.0	0.9%
Dinamarca	541.9	0.7%
Irlanda	290.9	0.4%
Grecia	52.6	0.1%
Polonia	0.3	0.0%
Total general	79,343.7	100.0%

Fuente: PROCOMER.

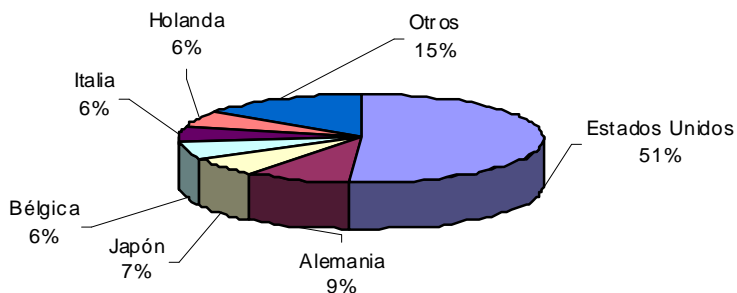


**Principales Mercados, años 2005-2006**

Mercado	2005	2006	Toneladas (miles de kg)	Variación Relativa
Estados Unidos	123.9	116.4	43,336.9	-6.0%
Alemania	32.4	21.5	8,423.6	-33.6%
Japón	16.0	15.5	6,152.4	-3.0%
Bélgica	9.2	13.9	5,554.8	50.1%
Italia	11.7	13.0	5,038.8	11.0%
Holanda	10.7	12.8	4,790.1	18.9%
Otros	26.6	34.2	13,705.5	28.6%
<b>Total</b>	<b>230.6</b>	<b>227.4</b>	<b>87,002.1</b>	<b>-1.4%</b>

Fuente: PROCOMER

**Estructura porcentual principales mercados, 2006**



Fuente: ICAFE.

**B. Características del mercado de la Unión Europea que generan oportunidades para el café costarricense**

El café es la segunda mercancía comercializada en el mundo, tras el petróleo. Se estima en 125 millones el número de personas que vive del cultivo del café, incluyendo 25 millones de pequeños productores. Cada año se beben 400.000 millones de tazas de café. Por tanto, en juego hay muchos intereses económicos y sociales extremadamente importantes. Respecto al café, la unidad de medida es la bolsa de 60 kg. La producción mundial es superior a 100 millones de bolsas desde hace varios años (120 millones en 2002, 102 millones en 2003). De esta producción, se exportan más de 80 millones de bolsas cada año (88 millones en 2002, 84 millones en 2003). El mayor productor es, con mucha diferencia, Brasil, especialmente el estado de São Paulo donde se sitúa el primer puerto cafetero del mundo: el puerto de Santos, seguido por Colombia y Vietnam (el productor más importante de *robusta*).

Se utilizan varias clasificaciones para etiquetar el café producido bajo ciertos estándares ambientales o de trabajo. Por ejemplo, *bird-friendly* o el *shade-grown* se producen en las regiones donde la sombra natural (producida por los árboles) se utiliza para proteger las plantas del café durante parte de la estación de crecimiento. El café *orgánico* se produce bajo estrictas pautas de certificación, y se produce sin utilizar pesticidas artificiales potencialmente dañinos. El café convencional es producido utilizando más pesticidas que cualquier otro cultivo agrícola el algodón es el segundo. El café de *comercio justo* es producido por pequeños productores de café; garantizando para estos productores un precio mínimo, aunque históricamente con precios bajos, los actuales mínimos de comercio justo son más bajos que el precio de mercado de sólo unos pocos años antes. TransFair USA es la principal organización que supervisa actualmente las prácticas comerciales de comercio justo del café en los Estados Unidos, mientras que la Fairtrade Foundation hace lo propio en el Reino Unido.

Colombia es el primer exportador mundial de café suave y tiene representación mundial a través de las tiendas Juan Valdez. Otros países como Guatemala poseen una variedad climática única por lo que las variedades de café cultivados en sus microclimas permite la creación de café Gourmet de gran sabor y textura por lo que el desarrollo económico depende más de la calidad que de la cantidad de la producción

En 1825, la producción era de 100 000 toneladas y en 2001 fue de 6 millones. Desde 1997 hasta 2005, la producción ha aumentado un 20 %, dos veces más que la demanda.

#### IV. CONDICIONES DE ACCESO PARA EL CAFE AL MERCADO DE LA UNION EUROPEA

##### A. Tratamiento Arancelario.

Actualmente el café de Costa Rica tiene un arancel del 0%, ya que el producto está incluido en el SGP plus.

##### B. Normas de origen

El producto debe ser producido o cosechado en Costa Rica.

##### C. Requisitos específicos

**-Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.** Las exportaciones de comestibles tienen que cumplir con las condiciones generales y provisiones específicas designadas para prevenir el riesgo para la salud del público y proteger los intereses de los consumidores. Por lo que se le aplican principios generales y requisitos por las leyes y regulaciones establecidas para alimentos, las reglas de higiene para alimentos, las condiciones generales en contaminantes en alimentos, las provisiones generales en Genética Modificada, las condiciones generales para preparación de alimentos, y el control oficial de alimentos<sup>[18]</sup> de la Unión Europea.

**-Empaque de productos alimenticios** Todos los alimentos deben estar bajo los reglamentos de la UE para garantizar la sana distribución de los alimentos.

Se exige que el empaque tenga impreso, como mínimo:

- 1 El nombre y la dirección del productor o exportador
- 2 El nombre del producto con su correspondiente variedad
- 3 El país de origen
- 4 El grado de calidad y el número de unidades o peso contenido por empaque.
- 5 Lista de ingredientes
- 6 La cantidad neta
- 7 Día de expiración
- 8 Cualquier condición especial de uso

9 Instrucciones de uso

10 Lote de mercadeo.

Adicionalmente, los empaques deben tener una resistencia adecuada para proteger el producto y permitir su manejo, deben estar limpios y su impresión gráfica debe ser atractiva ya que, cada vez con mayor frecuencia, los productos se exhiben en el mismo empaque. En cuanto a los empaques, cuyas dimensiones deben adaptarse a las medidas del Europallet --80 cm x120 cm--, de tal manera que sus medidas sean submúltiplos de las de éste --60 x 40, 60 x 30, 30 x 40 o 20 x 30 cm--, existen disposiciones relacionadas con el manejo de empaques y desechos de los mismos, de acuerdo con la Directiva 94/62/EC de diciembre de 1992, en la cual se da especial importancia al reciclaje de los materiales de empaque.

## CAMARONES

### I. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

#### A. Descripción

**Sector:** Pesca.

**Nombre Científico:** *Litopenaeus vannamei*.

**Nombre Corriente:** Camarones y langostinos

#### Descripción del producto:

El camarón o quisquilla es un crustáceo del orden de los decápodos. Viven tanto en aguas dulces como saladas, así como en regiones templadas y tropicales o frías y gélidas. Habita en aguas poco profundas, cerca del fondo, donde se alimenta de plantas y pequeños animales. Ciertas especies son pelágicas y viven en aguas abiertas, a veces a profundidades de hasta 5 kilómetros. Suelen ser transparentes, de color verde o castaño, tienen el abdomen grueso y musculoso, el cual contraen de forma brusca cuando realizan sus rápidos desplazamientos de huida hacia atrás.<sup>40</sup>

El apareamiento se da entre camarones peneidos, (machos y hembras en estadio adulto y que sexualmente se encuentren maduros), en aguas con profundidades de 16 a 58 m, las hembras desovarán y darán paso al nacimiento de los nauplios, hasta transformarse en Postmysis o postlarvas que se desarrollan hasta alcanzar de 10 a 12 cm de longitud y se convierten de esta manera en camarones juveniles o preadultos, cuya migración se da en forma inversa a las áreas costeras de mar abierto o a las bocananas, para continuar desarrollándose corporal y reproductivamente alcanzando la fase adulta, para aparearse de nuevo y completar su ciclo biológico. Este ciclo tiene una duración de aproximadamente un año.<sup>41</sup>

En Costa Rica se pesca en forma comercial a lo largo de la costa Pacífica, tres especies de camarones de aguas profundas: Fidel (*Solenocera agassizi*), Camello o Camellito (*Heterocarpus vicarius*) y Camellón o camarón real (*Heterocarpus affinis*).

#### B. Clasificación arancelaria

**SAC:** 0306.13.1 –Camarones, langostinos y demás decápodos natantia, congelados.

**TARIC:** 0306.13 –Camarones, langostinos y demás decápodos natantia, congelados.

### II. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN

#### A. Empresas exportadoras

Exportadoras de Costa Rica al mundo: 7 empresas.

Exportadoras de Costa Rica a la Unión Europea: 4 empresas.

Tres de las cuatro empresas que exportaron a la UE vendieron más de un millón de dólares de camarones durante el año 2006.

#### B. Características de las empresas

##### Ubicación y áreas de cultivo

El cultivo de camarón en Costa Rica de la especie *Litopenaeus vannamei* se desarrolla en fincas que colindan con el golfo de Nicoya, así como en Quepos y en Sierpe, Zona Sur.

En la actualidad hay aproximadamente 2000 hectáreas dedicadas al cultivo de camarón y se ha obtenido una producción neta en finca (Camarón con cabeza) superior a 5.700 tm en el 2005.<sup>42</sup>

##### Datos de empleo y producción

Esta actividad generadora de empleos en las zonas rurales principalmente, ha permitido que 118 productores se agrupen en grupos organizados como por ejemplo CONAPROSAL Ascapen y empresas

<sup>40</sup> [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

<sup>41</sup> [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

<sup>42</sup> [www.mercanet.cnp.go.cr](http://www.mercanet.cnp.go.cr)

grandes como Cosechas Marinas, Chomes Mar y otras, cuya exportación generó divisas por más de 13 millones de dólares, siendo Estados Unidos el principal mercado, seguido por España, Italia y otros países de Europa.

El camarón Blanco ( *Litopenaeus vanamei* ) producido en el litoral pacífico de Costa Rica, presenta para el año 2006 un decrecimiento de 52,31 % con respecto al año anterior. La producción total de camarón marino y cultivado en estanques desembarcada en el litoral pacífico durante el año 2006, se incrementó en un 52,51 % con respecto al año anterior. Para una producción o captura total de 638.088 Kilogramos.<sup>43</sup>

### C. Procesos Tecnológicos

#### Procesos de producción

La salinidad de las aguas debe ser de 15 a 25 ppm durante el ciclo de engorde, la temperatura en estanques con una tolerancia de 28°C a 34 °C y niveles de oxígeno de 5 a 7 mg/l, los estanques preferiblemente deben mantener un grado de acidez entre 7.5 a 8.5.

Al igual que todos los productos marinos, el camarón también sufre un proceso de descomposición después de la pesca, por lo que no es recomendable procesar este después de 4 días de almacenamiento en razón de que la acción de los ácidos afecta su sabor al final. Así mismo como un indicativo de la descomposición de la carne, esta empieza a sufrir un proceso denominado melanosis que consiste en una reacción de oscurecimiento en la que interviene una fenoloxidasa. Este oscurecimiento del color empieza a aparecer de 2 a 12 horas después de capturado y de ser expuesto al medio ambiente, los aditivos y el hielo tratan de evitar este proceso que hace que el producto no sea aceptable para comercializarlo. Para retrasar este proceso, la industria alimentaria recurre a la aplicación de aditivos como antioxidantes y antibacterianos como el Metabisulfito de sodio, que se permite hasta 100 ppm.

La condición de enhielado y congelación desde que se cosecha, se procesa y se congela, es para evitar el desarrollo de bacterias autóctonas y adquiridas.

El camarón entero, crudo o cocinado, congelado individualmente, congelado en congeladores de platos, mantendrá buenas condiciones siendo a -30 °C por lo menos 6 meses, a -20 °C por lo menos de 3 a 4 meses y a -10°C un mes. Por tales razones se recomienda que el camarón se almacene a -30 °C, ya que temperaturas superiores producen olores y sabores inadecuados, siendo necesario mantener el producto a temperaturas de almacenamiento bajas.<sup>44</sup>

## III. MERCADOS

### A. Intercambio Comercial

Las exportaciones de camarones de Costa Rica a la Unión Europea en el año 2006 alcanzaron las 1 064 TM para un valor total de € 5,3 millones en un mercado donde la industria pesquera produce el 5% de la producción mundial.

El principal mercado sigue siendo España, al cual se vende el 67% de los camarones, seguido principalmente por Alemania (30%) y con un porcentaje muy bajo Holanda, Italia y Francia.

#### Camarones: Exportaciones de Costa Rica a la Unión Europea 2006 (miles de euros)

Países declarantes	Importación Valor (1000 EUR)
Alemania	1627.01
España	3576.99
Francia	22.16
Italia	26.47
Países Bajos	82.16
Total EUR27	5334.79

Fuente: Elaboración propia con datos de Export Helpdesk

<sup>43</sup> [www.mercanet.cnp.go.cr](http://www.mercanet.cnp.go.cr)

<sup>44</sup> [www.aquahoy.com](http://www.aquahoy.com)

## **B. Características el mercado de la Unión Europea que generan oportunidades para los camarones costarricenses.**

Con 356000 toneladas importadas durante la primera mitad del año 2007 Europa es el mercado número uno para los camarones a nivel mundial.

España es el principal consumidor de este producto en la Unión Europea, demandando en el 2006 el 67,05% de las exportaciones totales de camarón de Costa Rica a ese mercado.

Alemania e Italia le siguen como los principales mercados seguidos por Francia y el Reino Unido.

Para ese mismo año estos mercados de importación de camarón experimentaron un incremento en sus importaciones (España +16%, Francia +8%, Italia +6% y Alemania +23%) a excepción del Reino Unido que registró una disminución en sus importaciones de camarones de agua fría.<sup>45</sup>

## **C. Principales Competidores.**

Los principales proveedores extracomunitarios de camarón a la Unión Europea son Argentina (9%), Ecuador (8%), India (7.9%), Bangladesh (5.8%).

España ha presentado un incremento general en las importaciones, lo que se debe principalmente a los volúmenes masivos importados desde Argentina, que alcanzó un record en la captura de camarón para el período enero-julio del presente año.

En el mismo período, Ecuador continuó incrementando el volumen de sus exportaciones a Francia (60%) comparado con el año anterior y se ubico entre los principales proveedores con Brasil, el cual mantiene su participación en el mercado pero ha experimentado una disminución de 20% en sus exportaciones a Francia.

Tailandia, India y Holanda son los tres principales proveedores de Alemania, cada uno de ellos vendió alrededor de 3 500 t de camarón a este mercado durante el primer semestre de 2007, lo que representa la mitad de las importaciones alemanas.

En cuanto a Italia, el mercado de camarón continúa siendo caracterizado por la predominancia de Ecuador, aunque las importaciones de este origen disminuyeron ligeramente este año. En beneficio de Argentina y España (por re-exportación).

## **IV. CONDICIONES DE ACCESO PARA LOS CAMARONES AL MERCADO DE LA UNIÓN EUROPEA**

### **A. Tratamiento arancelario**

Actualmente los camarones de Costa Rica tienen un arancel de 3,6% bajo el Régimen SGP+. El arancel fuera del SGP+ varía entre 7,5% y 12%.

### **B. Normas de origen**

El producto debe ser obtenido totalmente en el país de origen.

### **C. Requisitos específicos**

#### **-Requerimientos Técnicos**

-Normativa base: Reglamento (CE) No. 104/2000.

-Etiquetado: relativo a la información del consumidor en el sector de los productos de la pesca y de la acuicultura Reglamento (CE) No. 2065/2001.

-Normas generales de comercialización, Reglamento (CE) No. 2406/1996, sobre:

-Categorías de frescura.

-Categorías de calibrado

-Normas sobre la conservación.

-El país exportador debe estar incluido en la lista de países autorizados.

#### **-Requisitos generales sobre inocuidad**

• Reglamento (CE) No 178/2002 por el que se establecen principios generales sobre la inocuidad y trazabilidad de los alimentos.

• Reglamento (CE) No. 852/2004 y reglamento (CE) No. 853/2004, sobre la higiene de los productos alimenticios y sobre las normas específicas de higiene de los alimentos de origen animal, respectivamente.

---

<sup>45</sup> www.aquahoy.com

- Reglamento (CE) No 1881/2006 sobre el contenido máximo de contaminantes en los productos alimenticios.
- Reglamento (CE) No. 854/2004 y Reglamento (CE) No. 882/2004, sobre controles oficiales de los productos de origen animal destinados al consumo humano.
- Reglamento (CE) No 1935/2004 sobre materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos.
- Directiva 91/67/CEE: establece las condiciones de policía sanitaria aplicables a la puesta en el mercado de animales y de productos de la acuicultura
- Directiva 91/493/CEE: fija las normas sanitarias aplicables a la producción y a la puesta en el mercado de los productos pesqueros.

## CHAYOTE

### I. INFORMACION DEL PRODUCTO

#### A. Descripción

**Sector:** Agrícola

**Nombre Científico:** *Sechium edule*

**Nombre corriente:** Chayote

#### **Descripción del producto**

El chayote es una hortaliza trepadora que vive y produce por varios años. Pertenece a la familia de las cucurbitáceas. Su apariencia es tosca y suave de sabor, se explota principalmente por su fruto, pero también por su raíz, tiene un 90 % de agua. Brinda abundancia de follaje en verano y prodigalidad de sus frutos en el otoño. En plantaciones comerciales, el chayote empieza a producir entre los cuatro o cinco meses y se mantiene en producción nueve meses, aunque algunos productores no renuevan la plantación y la mantienen por un año más.

Costa Rica es el principal exportador de Chayote del mundo. La producción de chayotes de exportación data de 1969. A pesar de ello, no es sino hasta 1972 que se logra la primera exportación. El Valle de Ujarrás en Cartago es considerado como el lugar ideal para el desarrollo del cultivo con fines de exportación. Los productores de chayote en Costa Rica son cerca de 350 pequeños agricultores que siembran una hectárea en promedio. La producción de chayote se realiza durante todo el año, pero se alcanzan los mayores niveles productivos en los primeros meses, debido a las condiciones climáticas.<sup>46</sup>

#### **Características**

El chayote contiene propiedades diuréticas en sus hojas y semillas, además tiene propiedades cardiovasculares y antiinflamatorias de las hojas y el fruto. El consumo de chayote mitiga la retención de la orina y el ardor al orinar cuando se disuelven piedras del riñón bajo cierto tratamiento.<sup>47</sup>

El chayote crece entre 0 y 2.800 msnm<sup>48</sup>, pero para una producción intensiva, aquellas zonas que se encuentran entre 1.000 y 1.200 msnm son las mejores. La temperatura más adecuada varía entre 13 y 21°C; temperaturas inferiores a 13°C reducen la producción, ya que daña los frutos pequeños; las superiores a 28°C favorecen el crecimiento excesivo, la caída de flores y de frutos pequeños, que disminuyen la producción. Requiere alta humedad relativa entre 80 y 85% y una precipitación entre 1.500 y 2.000 mm, bien distribuidos a través del año. El riego en la época seca es imprescindible.<sup>49</sup>

#### **Varietades o tipos principales:**

En nuestro país existe una gran variabilidad de esta especie y no hay variedades comerciales. Las variedades cultivadas en realidad son selecciones o tipos locales. El quelite es la cultivada para la producción de frutos para exportación y es el producto del proceso de selección realizado a través de muchos años por los agricultores de la zona de Paraíso, que produce chayote sin espinas, sin estrías longitudinales, de superficie lisa, de forma aplanada, de color verde claro, de tamaño entre 10 a 12 cm y con un peso aproximado entre 350 a 450 gramos cada fruto.

Existen otros tipos, los cuales son cultivados para el mercado local como el chayote criollo (verde oscuro), el papa (blanco) y el cocoro (pequeño).

<sup>46</sup> Aspectos Técnicos sobre Cuarenta y Cinco Cultivos Agrícolas de Costa Rica. Dirección General de Investigación y Extensión Agrícola

<sup>47</sup> [www.brenesquiros.com](http://www.brenesquiros.com)

<sup>48</sup> Metros sobre el nivel del mar.

<sup>49</sup> Aspectos Técnicos sobre Cuarenta y Cinco Cultivos Agrícolas de Costa Rica. Dirección General de Investigación y Extensión Agrícola

## **B. Clasificación arancelaria**

**SAC:** 0709.90.20.00

**TARIC:** 0709.90.90

## **II. CARACTERISTICAS DE LA PRODUCCION**

### **A. Empresas exportadoras**

Exportadores de Costa Rica al mundo: 51

Empresas exportadoras costarricenses a la Unión Europea: 9

### **B. Características de las empresas**

#### ***Ubicación y áreas de siembra***

La principal zona productora del país está en Ujarrás, cantón de Paraíso, aunque la mayor parte de la cosecha de este lugar, está destinada a la exportación. Alajuelita es el mayor productor de chayote papa para el mercado local. Además, Alajuelita y San Ramón de Alajuela, son las principales zonas productoras de raíz.

#### ***Datos empleo y producción***

La Cámara de Productores, Comercializadores y Exportadores de Chayote estima en unos 1.500 los empleos directos que crea la actividad en la zona de Ujarrás. Además, se considera que otros 2.500 puestos son indirectos, en servicios ligados a la producción de la verdura, como comercio y distribución de insumos.

La producción y exportación de chayote genera US\$10 millones anuales por la venta de 31 millones de kilos (40 mil cajas de 40 libras). Es la actividad económica más importante del Valle de Ujarrás.<sup>50</sup>

### **C. Procesos tecnológicos**

#### ***Proceso de producción***

El chayote es una planta enredadera que es cultivado en grandes plantas que se dispersan por una estructura de alambre, formando un techo de aproximadamente 2 metros de altura, de forma que para efectos de cuidado y cultivo de la planta se pueda caminar fácilmente debajo de ésta<sup>51</sup>. La producción por área varía y depende de la calidad del suelo, alimentación y riego que tenga, siendo necesario aportar una cantidad abundante de agua para un fuerte y sano crecimiento. El fruto es recolectado según su tamaño por personas que llevan canastos o cajas plásticas que son llevados hasta las instalaciones de lavado, selección, empaque y carga<sup>52</sup>.

Una vez recolectados, cada fruto es examinado cuidadosamente para asegurar que cumple con los requisitos de sanidad, peso y apariencia. De esta forma se logra una gran uniformidad en el producto que se va empacar, en términos de calidad del producto y de su presentación<sup>53</sup>.

Una vez realizada la selección, se pasan los frutos a piletas o estanques de fibra de vidrio, donde se mantienen en agua y son lavados por varios minutos, logrando eliminar cualquier elemento indeseable como lo son rastros de tierra, manchas vegetales por hojas viejas, etc. Cuando son sacados del agua, el chayote se encuentra perfectamente limpio, con una saludable presentación<sup>54</sup>.

Después son colocados dentro de bolsas individuales con mucho cuidado, con el fin de mantener su frescura. Se van colocando uno a uno en cajas de cartón diseñadas especialmente para este uso.

---

<sup>50</sup> [www.nacion.com](http://www.nacion.com)

<sup>51</sup> [www.brenesquiros.com](http://www.brenesquiros.com)

<sup>52</sup> [www.brenesquiros.com](http://www.brenesquiros.com)

<sup>53</sup> [www.brenesquiros.com](http://www.brenesquiros.com)

<sup>54</sup> [www.brenesquiros.com](http://www.brenesquiros.com)

Conforme se llenan las cajas se va corroborando que el peso sea el indicado según la presentación que los clientes prefieran. Hay dos presentaciones con la que usualmente las empresas trabajan, una de 40 libras y otra con una más caja pequeña para 24 unidades. Finalmente las cajas con cierres fijos son llevadas hasta el área de contenedores, en donde son colocadas dentro de furgones refrigerados para enviar al mercado de destino<sup>55</sup>.

### III. MERCADOS

#### A. Intercambio Comercial

Según datos del Consejo Nacional de Productores (CNP), en el 2006 se exportaron 36.519 toneladas métricas de chayote, con un aumento del 13.4% con respecto a lo exportado en el 2005.

El principal destino de este producto son los Estados Unidos con 85% del total y un crecimiento del 13.4%. Los otros países a los que se exportó son Canadá, Holanda y Reino Unido con una participación conjunta del 12% del total exportado<sup>56</sup>.

**Cuadro A**  
**Chayote: Exportaciones de Costa Rica**  
**por País de Destino por kilogramos**  
**2005-2006**

En el cuadro A se observa que en los países miembros de la Unión Europea el principal consumidor del chayote costarricense durante el 2006 fue Reino Unido, seguido por Holanda y Francia.

Según datos del CNP el precio FOB de las exportaciones a Holanda y Reino Unido fue \$0.41 Kg sin variaciones con respecto al 2005, siendo este el mejor precio entre los destinos más importantes de las exportaciones de chayote de Costa Rica.

	2005	2006	Variación
País de Destino			
Austria	N/R	20.000	N/Ä
Bélgica	97.503	9.444	-90.3%
Canadá	1.588.971	1.902.577	19.7%
El Salvador	1.040	15.450	1385.5%
España	5.260	N/R	N/A
Estados Unidos	27.337.312	31.001.157	13.4%
Etiopía	5.100	N/R	N/A
Francia	273.616	280.223	2.41%
Guadalupe	3.994	10.950	13.1%
Guatemala	3.994	N/R	N/A
Holanda	903.834	1.197.811	32.5%
Honduras	105.699	96.178	-18.4%
Italia	13.192	2.900	-78.0%
Martinica	37.713	16.475	-56.3%
Nicaragua	195.967	318.742	62.5%
Puerto Rico	434.170	344.364	-20.6%
Reino Unido	1.188.258	1.289.316	8.5%
Estonia	N/R	20.520	N/A
Islas Menores	N/R	533	N/A
Santo Tomás	N/R	342	N/A
Islas Vírgenes	N/R	2.620	N/A
	<b>32.201.304</b>	<b>36.519.602</b>	<b>13.4%</b>
N/A: No Aplica, N/R: No reporta			

F  
u  
e

nte: Boletín #01-2007 Consejo Nacional de Producción

Las exportaciones a la Unión Europea han tenido un aumento estable y constante desde el año 2004 donde se registra las primeras exportaciones con ese destino, siendo Reino Unido, Holanda y Francia los principales compradores (ver cuadros B y C).

<sup>55</sup> www.brenesquiros.com

<sup>56</sup> Boletín #01-2007 Consejo Nacional de Producción

**Cuadro B**  
**Exportaciones de Chayote de Costa Rica**  
**A la Unión Europea**  
**Valor dólares y en kilogramos**

2004		2005		2006	
Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
912.959	2.177.934	1.020.905	2.491.434	1.171.115	2.895.061

Fuente: [http://export-help.cec.eu.int/index\\_es.html](http://export-help.cec.eu.int/index_es.html)

**Cuadro C**  
**Chayote: Exportaciones a los países de la UE**  
**2004-2006**  
**-monto en dólares – ventas FOB-**

País	2004	2005	2006
Austria	N/R	N/R	5.800
Bélgica	4.494	44.851	4.533
España	N/R	1.700	6.449
Francia	82.447	112.462	111.914
Holanda	282.472	370.571	491.102
Italia	19.440	7.651	1.740
Reino Unido	411.317	487.185	528.619

Fuente: [http://export-help.cec.eu.int/index\\_es.html](http://export-help.cec.eu.int/index_es.html)

**B. Características del mercado de la Unión Europea que generan oportunidades para el chayote costarricense**

En la mayoría de los países europeos se ha registrado un cambio importante en los hábitos de consumo de alimentos, con una creciente inclinación hacia los productos saludables, entre los cuales las frutas y verduras frescas ocupan un lugar importante. Por otra parte, según resultados de las investigaciones del Instituto de Conservación de Alimentos, hoy en día las familias no están dispuestas a gastar más de 15 minutos preparando las comidas, lo cual ha generado una preferencia por productos fáciles de preparar y consumir, entre los cuales se incluyen productos congelados, pre-empacados o alimentos para calentar en el horno microondas. Esto explica la gran demanda que tienen las frutas y ensaladas pre-cortadas en este mercado<sup>57</sup>.

Los consumidores alemanes conceden gran importancia a la frescura y a la inocuidad en las frutas y verduras frescas, lo que ha dado lugar a un creciente interés por productos orgánicos. De acuerdo con investigaciones realizadas en Alemania en 1998, dentro de la canasta de productos orgánicos disponibles en este mercado (el segundo más grande a nivel mundial después de Estados Unidos) las frutas y las verduras frescas son los productos de mayor demanda por parte de los consumidores alemanes, quienes además están dispuestos a pagar hasta un 52% más por estos productos orgánicos<sup>58</sup>.

En las secciones de frutas y verduras de los supermercados, los clientes valoran la presencia de un amplio surtido de artículos, una buena presentación y un equilibrio entre los productos exóticos y los regionales.

El mercado de la Unión Europea ofrece oportunidades diversas desde productos de consumo masivo no diferenciados a nichos diferenciados en donde el consumidor con mayor nivel de ingreso esta dispuesto a pagar mas por los productos que consume. Ejemplo de esto es la oportunidad que ofrece el mercado de productos orgánicos y productos sostenibles, los cuales son producidos de manera amigable con el ambiente, de forma responsable y justa con los empleados y las comunidades, con atributos sociales y ambientales mas ventajosos, los cuales sirven para diferenciarse de otros productos convencionales disponibles en el mercado<sup>59</sup>.

La Unión Europea puede ofrecer oportunidades para<sup>60</sup>:

- Desarrollar nuevos productos y mercados con una orientación a la sostenibilidad.

<sup>57</sup>Revista: Industria N° 6. Cámara de Industrias de Costa Rica.

<sup>58</sup>Boletín CCI: SIM. Perfil de Mercado.

<sup>59</sup>Revista: Industria N° 6. Cámara de Industrias de Costa Rica

<sup>60</sup>Revista: Industria N° 6. Cámara de Industrias de Costa Rica

- Obtener un precio de venta más alto en productos y servicios con atributos ambientales y sociales.
- Desarrollar mercados con un mayor valor nutricional, ambiental y social.
- Mercados diversos para consumidores con distintos niveles de ingreso.

Sin embargo, actualmente el chayote es un producto que en la Unión Europea aún no es muy común, por lo que es importante para desarrollar actividades de promoción que le permitan al producto darse más a conocer. Por el momento, el chayote se consigue en los países europeos en pequeños puestos de productos étnicos, siendo consumido por personas que están familiarizadas con el producto. Para llegar a este mercado, se hace por medio de mayoristas, quienes lo colocan en los pequeños centros de distribución.

Por otra parte, algunos nuevos adeptos entre los europeos y norteamericanos son personas que buscan adelgazar sin privarse de comer. Lo que ha abierto una ventana de oportunidad, ya que se estima que llegan a pagar entre cinco y quince dólares por un kilo de este fruto. El chayote posee bajos contenidos calóricos, aspecto de gran importancia para las personas que buscan adelgazar.

En cuanto al importador europeo, se debe conocer que este es un agente económico con poder de negociación por tener una oferta muy amplia, que le presta mucha importancia al factor calidad-precio, gusta de novedades, quienes están comprometidos a cumplir con las normas y regulaciones comunitarias, que esperan respuesta rápidas y entregas oportunas y que guarda lealtad a sus proveedores, lo que asegura acuerdos de largo plazo.

Un aspecto fundamental, es que los productores de chayote tengan buenas prácticas agrícolas relativos a la seguridad y aspectos fitosanitarios, que cumplan con las regulaciones por ejemplo del CODEX Alimentario, o de normas como el EUREPGAP CERTIFICATE, protocolo PSR, protocolos uso agroquímicos y fertilizantes, y otros.

### **C. Principales competidores**

Guatemala y México, junto con Costa Rica, son los primeros países productores de chayotes de todo el mundo. Asimismo, la República Dominicana, Brasil y Perú también son países productores en América.

Por otra parte, se cultiva en menor cantidad, en otros lugares del mundo. Entre estos, cabe mencionar, la India y China, en Asia, Italia en Europa. En Estados Unidos se cultiva en las zonas cálidas del sur (principalmente California y Florida) aunque la mayor parte de los chayotes consumidos en este país son importados, siendo Costa Rica su principal abastecedor. Otros países han intentado cultivarlo, pero por razones climáticas no han tenido éxito.

En cuanto a las ventas en el mercado europeo por parte de otros competidores costarricenses, se detectaron exportaciones de Guatemala. Sus ventas pasaron de US\$2.074 en el 2003 a US\$15.950 en el 2006<sup>61</sup>, siendo aún pequeñas en comparación con los montos exportados por Costa Rica, que en el 2006 vendió US\$1.1 millones.

## **IV. CONDICIONES DE ACCESO PARA EL CHAYOTE AL MERCADO DE LA UNION EUROPEA**

### **A. Tratamiento Arancelario.**

Actualmente el chayote de Costa Rica tiene un arancel del 0%, ya que el producto está incluido en el SGP plus. El arancel fuera del SGP plus es 12.8%.

### **B. Normas de origen**

El producto debe ser producido o cosechado en Costa Rica<sup>62</sup>.

---

<sup>61</sup> En el 2004 vendió US\$7.814 y en el 2005 US\$14.029.

<sup>62</sup> <http://exporthelp.europa.eu>

### C. Requisitos específicos

**-Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.** Las exportaciones de comestibles tienen que cumplir con las condiciones generales y provisiones específicas designadas para prevenir el riesgo para la salud del público y proteger los intereses de los consumidores. Por lo que se le aplican principios generales y requisitos por las leyes y regulaciones establecidas para alimentos, las reglas de higiene para alimentos, las condiciones generales en contaminantes en alimentos, las provisiones generales en Genética Modificada, las condiciones generales para preparación de alimentos, y el control oficial de alimentos<sup>63</sup> de la Unión Europea.

**-Empaque de productos alimenticios** Todos los alimentos deben estar bajo los reglamentos de la UE para garantizar la sana distribución de los alimentos.

Se exige que el empaque tenga impreso, como mínimo<sup>64</sup>:

- ✓ El nombre y la dirección del productor o exportador
- ✓ El nombre del producto con su correspondiente variedad
- ✓ El país de origen
- ✓ El grado de calidad y el número de unidades o peso contenido por empaque.
- ✓ Lista de ingredientes
- ✓ La cantidad neta
- ✓ Día de expiración
- ✓ Cualquier condición especial de uso
- ✓ Instrucciones de uso
- ✓ Lote de mercadeo.

Adicionalmente, los empaques deben tener una resistencia adecuada para proteger el producto y permitir su manejo, deben estar limpios y su impresión gráfica debe ser atractiva ya que, cada vez con mayor frecuencia, los productos se exhiben en el mismo empaque.

En cuanto a los empaques, cuyas dimensiones deben adaptarse a las medidas del Europallet --80 cm x 120 cm--, de tal manera que sus medidas sean submúltiplos de las de éste --60 x 40, 60 x 30, 30 x 40 o 20 x 30 cm--, existen disposiciones relacionadas con el manejo de empaques y deshechos de los mismos, de acuerdo con la Directiva 94/62/EC de diciembre de 1992, en la cual se da especial importancia al reciclaje de los materiales de empaque<sup>65</sup>.

---

<sup>63</sup> <http://exporthelp.europa.eu>

<sup>64</sup> <http://exporthelp.europa.eu>

<sup>65</sup> <http://exporthelp.europa.eu>

## Flores

**INFORMACION DEL PRODUCTO****A. Descripción**

Sector: Agrícola

Nombre común	Nombre científico
Rosas	<i>rosa.spp</i>
Claveles	<i>Dianthus caryophyllus</i>
Orquídeas	<i>Orchidaceae</i>
Crisantemos	<i>Chrysanthemum</i>
Ginger	<i>Zingiber officinale</i>
Ave del paraíso	<i>Strelitzia reginae</i>
Calas	<i>Anthurium Andraenum</i>
Lirios	<i>Lilium spp.</i>
Gladiolas	<i>Gladiolus</i>
Anturios	<i>Anthurium Scherzerianum</i>
Heliconias	<i>Heliconiaceae</i>

**Descripción del producto****Características**

La flor es la estructura reproductiva característica de las plantas llamadas fanerógamas. La función de una flor es producir semillas a través de la reproducción sexual. Para las plantas, las semillas son la próxima generación, y sirven como el principal medio a través del cual las especies se perpetúan y se propagan. Tras la fertilización, la flor da origen, por transformación de algunas de sus partes, a un fruto que contiene las semillas.

Filogenéticamente, la flor es una rama modificada. La flor considerada típica es la de las angiospermas, y está constituida por cuatro verticilos ("pisos") de hojas modificadas (antofilos). Recorriendo el eje de la flor desde su base hacia el extremo, encontramos sucesivamente:

- Los sépalos son los que envuelven a las otras hojas en las primeras fases de desarrollo, cuando la flor es sólo un capullo. También evitan en las especies entomófilas, que los insectos accedan al néctar sin pasar por los estambres y estigmas. Los sépalos se sueldan en muchos casos para formar una estructura acopada que justifica el nombre de cáliz (copa) con que se designa al conjunto de los sépalos.
- Los pétalos son, en los casos típicos, hojas de colores llamativos que atraen visualmente a los agentes polinizadores. El conjunto de los pétalos constituye la corola.
- Los estambres son hojas muy modificadas portadoras de órganos masculinos, los sacos polínicos (microsporangios), que residen en las anteras, cada una de las cuales se apoyan en un filamento. Los estambres pueden ser muy numerosos, aunque lo más frecuente es que sean una o dos veces el número de pétalos. En la base de los estambres pueden aparecer glándulas productoras de néctar (nectarios), que en otros casos son parte de los pétalos. El conjunto de los estambres se llama androceo.
- Por último las hojas más superiores y más pegadas al eje son los carpelos. Éstas son portadoras de órganos femeninos, llamados primordios seminales u óvulos, de los que derivarán, tras la fertilización, las semillas. Los carpelos pueden formar uno o más órganos llamados ovarios. El

fruto se forma principalmente por la transformación del ovario u ovarios, pero a veces están implicadas otras partes, sobre todo cuando el ovario se desarrolla hundido dentro del tallo de la flor, en la parte llamada tálamo, donde se insertan las diversas piezas florales (ovario ínfero). El conjunto de los carpelos se llama gineceo.

En un amplio contingente de angiospermas, las monocotiledóneas, es característico que sépalos y pétalos sean iguales, llamándose en este caso tépalos y al conjunto perigonio.

En muchos casos las flores están complementadas en su base por brácteas, hojas modificadas, que contribuyen a las funciones de las partes florales, por ejemplo la protectora o la atractiva.

#### B. Clasificación arancelaria

Nombre	SAC	TARIC
Rosas	0603.101000	0603.1010
Claveles	0603.102000	0603.1020
Crisantemos	0603.103000	0603.1030
Ginger	0603.104000	0603.1040
Ave del paraíso	0603.105000	0603.1050
Calas	0603.106000	0603.1060
Lirios	0603.107000	0603.1070
Orquídeas	0603.109500	0603.1095

Fuente: Tica y Export helpdesk

## II. CARACTERISTICAS DE LA PRODUCCION

Costa Rica presenta condiciones muy favorables para el cultivo de flores; la diversidad de microclimas posibilita la producción de flores tropicales, exóticas y tradicionales.

La producción de flores tropicales a nivel mundial se ha incrementado cada vez más en los últimos años, y Costa Rica no es la excepción, siendo actualmente el mayor productor del mundo; el cultivo de flores tropicales comenzó desde hace unos diez años, durante los cuales han surgido tipos de flores muy especiales. Cada productor cuenta con variedades particulares de flores, que en algunos casos, como el de las heliconias, llegan a más de 60 variedades comerciales. En nuestro país, las principales zonas de cultivo de flores tropicales son las zonas bajas con clima tropical, como San Carlos y Limón.

El cultivo de este tipo de flores comprende heliconia, ginger, costos, musas, ming, maraca, piña ornamental, bastón del emperador, y las conocidas ave del paraíso y anturio, que son exportadas tanto individualmente como formando parte de bouquets tropicales.

Los principales mercados de exportación son Estados Unidos, Canadá, y la Unión Europea en este orden, pero la diversificación de los cultivos ha llevado a la exportación a países del Caribe y Asia.<sup>66</sup>

#### A. Empresas exportadoras

Exportadores de Costa Rica al mundo: 61

Empresas exportadoras costarricenses a la Unión Europea: 24

<sup>66</sup> [www.acoflor.co.cr/lafloreicultura](http://www.acoflor.co.cr/lafloreicultura)

**Costa Rica: Empresas exportadoras de flores  
Por partida. 2006**

<b>Partida arancelaria</b>	<b>No. de empresas*</b>	<b>No. de empresas a UE-25*</b>
0603101000	1	0
0603102000	0	0
0603103000	8	1
0603104000	16	4
0603105000	11	0
0603106000	5	0
0603107000	16	0
0603108000	1	0
0603109100	5	0
0603109200	0	0
0603109300	0	0
0603109400	2	0
0603109500	2	0
0603109600	0	0
0603109700	8	0
0603109800	10	4
0603109910	4	0
0603109920	0	0
0603109990	32	5
0603901000	19	9
0603909000	2	1

Fuente: Procomer

## **B. Características de las empresas**

### ***Ubicación y áreas de siembra***

Debido a las características geográficas y climáticas que presenta nuestro país, el cultivo de las flores se extiende por todo el territorio nacional, siendo desarrollado por diversas empresas para la venta local y para la exportación.

## **C. Procesos tecnológicos**

### ***Proceso de producción***

Las flores por ser productos perecederos deben tratarse física, química y mecánicamente para su conservación, por lo tanto se debe conocer claramente cual es el tratamiento indicado para conservar mejor cada tipo de flor.

*Sensibles al Etileno:* Uno de los principales problemas para la conservación de las flores es la producción de etileno. Estas flores deben ser tratadas con productos que inhiben la formación del etileno, la mayoría basados en derivados de la plata, denominados solución de carga. Las principales flores en esta clasificación son: Clavel, Mini clavel, Gipsophila, Delfiniun, Liliun.

*Sensibles a la temperatura:* No todas las flores pueden conservarse o alargar su vida en condiciones de frío, por lo tanto es importante conocer cuáles son las temperaturas mínimas para lograr la conservación necesaria.

*Sensibles a la humedad:* Una gran cantidad de flores son susceptibles a ser afectadas por las altas humedades relativas, por lo cual deben protegerse usando fungicidas para obtener buenos resultados.

Las flores también pueden clasificarse de acuerdo a su tipo de empaque.

*Flores enteras:* Cuando se empaican por flor sólida, es decir, Rosas o Claveles, Astromelias, etc.

*Combos:* Se denominan Combos cuando se mezclan flores enteras en una caja.

*Bouquets:* Cuando se mezclan en un ramo varios tipos de flor.

Al momento de la cosecha el criterio del punto de corte es muy importante porque éste se hace de acuerdo al consumidor final del producto. El punto de corte que se utiliza para mandar a mercados cercanos como Estados Unidos, dependiendo de la flor se conoce por lo general en la separación de los sépalos y la colocación de los pétalos. Cuando la flor debe hacer un largo viaje como a Europa, el punto de corte debe ser ajustado para que la duración de la flor sea mayor.

Las salas de poscosecha deben ser diseñadas de acuerdo a las necesidades de un pico, pensando en no generar aglomeraciones de gente, mesas, baldes, dejar espacio para trabajar tiempos, movimientos, flujos y mecanización de procesos, siempre pensando en futuras ampliaciones. Se necesitan condiciones óptimas de ventilación, temperatura y humedad, evitando que el ambiente sea propenso a altas temperaturas, concentraciones de etileno o deshidratación de la flor. Las poscosechas deben tener un alto valor de iluminación pensando en que el trabajo que se hace debe ser en forma meticulosa, tratando de utilizar luz que evite el cansancio visual de las personas.

### III. MERCADOS

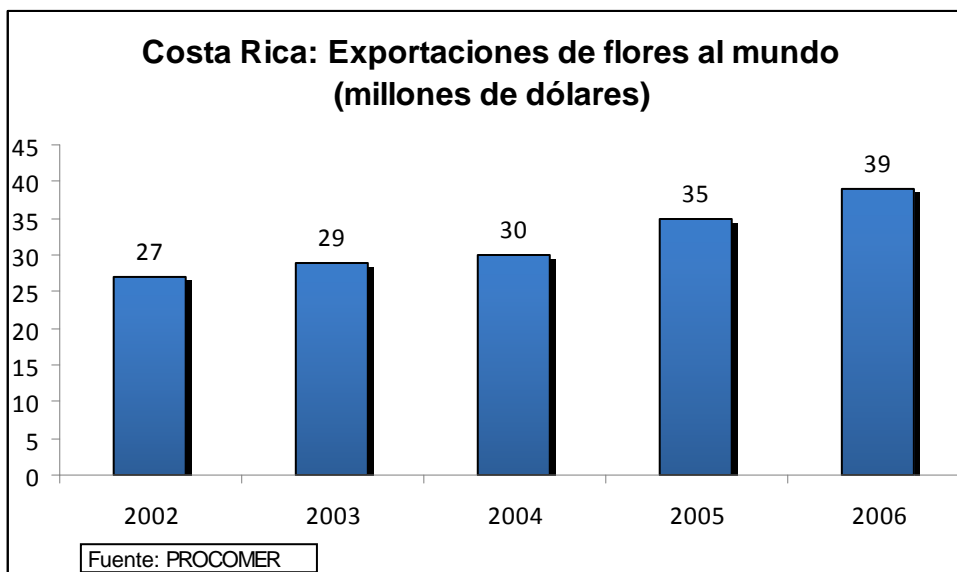
#### A. Intercambio Comercial

#### Exportaciones de Flores a la UE-25. Año 2006

(miles de US\$)

País	2006	% del 2006
Reino Unido	481.8	29.9%
Francia	442.1	27.5%
Holanda	384.9	23.9%
Alemania	200.2	12.4%
Italia	43.6	2.7%
España	29.2	1.8%
Polonia	17.3	1.1%
Bélgica	9.4	0.6%
Suecia	0.7	0.0%
Total general	1,609.4	100.0%

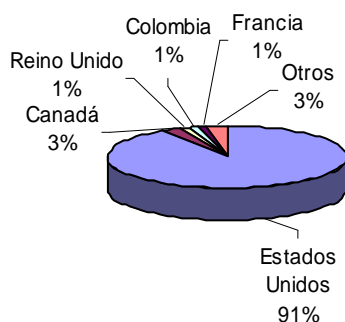
Fuente: PROCOMER.



**Principales Mercados, 2005-2006**

País	Valor 2005 (millones)	FOB	Valor 2006 (millones)	FOB	Toneladas (miles Kg)	Variación 05/06
Estados Unidos	31.4		35.8		9,686.7	13.9%
Canadá	1.0		1.1		535.4	13.0%
Reino Unido	0.5		0.5		313.5	5.3%
Colombia	0.3		0.5		69.8	66.7%
Francia	0.5		0.4		255.8	-20.0%
Otros	1.0		1.1		778.2	9.0%
<b>Total</b>	<b>34.7</b>		<b>39.4</b>		<b>11,639.4</b>	<b>13.5%</b>

**Estructura porcentual principales mercados, 2006**



Fuente: PROCOMER

**B. Características del mercado de la Unión Europea que generan oportunidades para las flores costarricenses.**

La compra de productos florícolas en Europa Occidental es muy heterogéneo. Las conductas de compras difieren de país en país, siendo los principales motivos de compra los regalos (45%), ocasiones especiales como bodas y nacimientos (25%) y decoración de casas (10%).

Europa tiene un área productiva total para flores de corte, follaje y plantas vivas, de aproximadamente 35.000 hectáreas, y otras 23.000 para producción de bulbos.

Los Holandeses tienen el mercado internacional junto a su producción, por medio de las subastas, y los restantes países, para llegar a mercados importantes, deben pasar a través de los importadores y exportadores Holandeses. No todos los países en Europa pertenecen a la Unión Europea, pero los que la integran, son los principales productores y consumidores de flores del mundo.

Los invernaderos de la Unión Europea destinados a la producción de plantas y flores ocupan tan sólo 23.000 hectáreas, comparada con las 42.000 hectáreas de cultivo al aire libre. Esto comprende flores, bulbos, macetas, arbustos, follaje verde de corte y plantas de interior.

Holanda es el mercado central de flores del mundo, es el centro de distribución de los productos de la floricultura en Europa y también el mayor productor del continente. Se ha establecido allí un sistema de comercialización a través de subastas que funciona muy bien y que ha derivado a una situación de mercado abierto. El sistema de subasta se abrió para los productos importados en los años 70, lo que significó que Holanda se convirtiera también en un importante distribuidor de las importaciones.

La demanda de flores y plantas ornamentales crece todos los años en Europa, donde Alemania es el principal consumidor, seguido por el Reino Unido, Francia e Italia, por otro lado, los países latinoamericanos ofrecen las mejores condiciones para el cultivo de plantas de alta calidad debido entre otros factores a las condiciones del suelo y el clima.

#### IV. CONDICIONES DE ACCESO PARA LAS FLORES AL MERCADO DE LA UNION EUROPEA

##### A. Tratamiento Arancelario.

Actualmente las flores de Costa Rica tiene un arancel del 0%, ya que el producto está incluido en el SGP plus.

#### ARANCELES A LAS FLORES DE COSTA RICA EN LA UE

Partida arancelaria	Arancel NMF	Arancel SGP+
0603101000	8.50%	0
0603102000	8.50%	0
0603103000	8.50%	0
0603104000	8.50%	0
0603105000	8.50%	0
0603106000	8.50%	0
0603107000	8.50%	0
0603108000	8.50%	0
0603109100	8.50%	0
0603109200	8.50%	0
0603109300	8.50%	0
0603109400	8.50%	0
0603109500	8.50%	0
0603109600	8.50%	0
0603109700	8.50%	0
0603109800	8.50%	0
0603109910	8.50%	0
0603109920	8.50%	0
0603109990	8.50%	0
0603901000	10%	0
0603909000	10%	0

Fuente: CADEXCO

## **B. Normas de origen**

El producto debe ser totalmente obtenido en Costa Rica ó que el valor de los materiales usados no exceda el 50% del valor.

## **C. Requisitos específicos**

1) **Registro de Exportador:** Toda persona física o jurídica debe registrarse como exportador en Ventanilla Única de Comercio Exterior para poder realizar cualquier exportación, una vez que la documentación presentada ha sido aprobada dicha entidad le asignará un código alfa numérico.

Una vez obtenido el Registro de Exportador debe adjuntarse la siguiente documentación para poder llevar a cabo la exportación.

2) **Permiso y Certificados Sanitarios y Fitosanitarios para la Exportación:** De conformidad con la actual legislación nacional e internacional, a las dependencias de las diferentes Instituciones Gubernamentales y Privadas, involucradas en el proceso exportador les corresponde ejercer control sobre la actividad operativa de las empresas. Por tal razón le corresponde a cada entidad emitir el permiso y/o certificados requeridos por el interesado.

Para el caso de las flores se debe adquirir:

2.1) **Certificado fitosanitario de exportación:** Extendido por la dirección de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Toda empresa que exporte flores debe registrarse en el mismo departamento.

2.2) **Permiso de Registro de Flores Exportadas:** Este permiso se eliminó por decreto N° 32879-COMEX, publicado en el Diario Oficial La Gaceta N° 30, del viernes 10 de febrero 2006.

En el caso que se desee exportar semillas se debe adquirir un Permiso de Exportación de Semillas, extendido por la Oficina Nacional de Semillas.

### **Directiva N° 2000/29/CE relativa a la protección vegetal**

La directiva N° 2000/29/CE de la UE establece los lineamientos para la sanidad vegetal que se aplican en la UE para evitar la entrada y propagación de organismos nocivos dentro de los estados miembros. Incluye listados de productos prohibidos y productos que acarrearán riesgos. Se puede encontrar este estándar se encuentra en la siguiente página: [http://europa.eu.int/comm/food/fs/ph\\_ps/harm/legal/dir00\\_29\\_es.pdf](http://europa.eu.int/comm/food/fs/ph_ps/harm/legal/dir00_29_es.pdf). Las plantas in vitro al cultivarse en un medio estéril no se ven afectadas normalmente por este tipo de legislación. Sin embargo, la legislación aplica a todo material vegetal que ingresa al bloque.

### **Requisitos de etiquetado y empaque**

En la UE existen normas variables en cuanto a empaque en los distintos países miembros, sin embargo la Directiva 94/62/EC da lineamientos que rigen en todos los países miembros. La Directiva entrará a regir por completo en el 2007. Hasta entonces los estados miembros deben tomar medidas para avanzar hacia las metas de la Directiva.

Algunos puntos importantes de la regulación son los siguientes:

- Se espera reducir el impacto de los empaques en el ambiente al reducir el volumen de los mismos desde la fuente del producto.
- Parte del empaque debe ser material reciclado y otra parte debe ser material recuperado.
- El empaque debe citar claramente cuales son los materiales que se han usado
- en su elaboración para facilitar su reciclaje o tratamiento.

### **Requisitos ambientales**

La legislación europea está bastante avanzada en el desarrollo de estándares de índole ambiental. Por lo tanto, es deseable que las empresas productoras o exportadoras posean algún tipo de certificación ambiental. Las empresas cultivadoras de plantas en Europa se preocupan por el impacto ambiental de su producción en algunos casos tiene certificaciones de buenas prácticas y en otros casos aplican técnicas de cultivo orgánico.

## GALLETAS

### I. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

#### A. Descripción

**Sector:** Industria Alimentaria

**Nombre Corriente:** Galletas o productos de panadería.

Descripción del producto:

La **galleta** es un pastel horneado, hecho con una pasta a base de harina, mantequilla, azúcar y huevos. Fuera de estos ingredientes, las galletas son muy diferentes entre sí, pudiendo ser saladas o dulces, simples o rellenas, o con diferentes agregados (como frutos secos, chocolate, mermelada y otros).

El Diccionario de Nutrición y Tecnología de Alimentos establece que "las galletas (biscuits) son esencialmente productos con muy poca humedad, hechas con harina, ricas en grasa y azúcar, de alto contenido energético".

Existen varias tipos de galletas según su forma de preparación o según sus ingredientes, por ejemplo:

- Oblea: galleta larga blanda con diferentes capas de relleno.
- Galletones: una galleta grande individual, generalmente con valor nutritivo agregado.
- Pretzel: tipo de galleta con una forma particular.
- Galleta de la fortuna: cierto tipo de galleta que se puede adquirir en restaurantes orientales, la cual contiene un mensaje de fortuna.

#### B. Clasificación Arancelaria.

**SAC:** 1905.31 Galletas dulces.

**TARIC:** 1905.31 Galletas dulces.

### II. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN

#### A. Empresas exportadoras

Exportadores de Costa Rica al mundo: 23 empresas.

Empresas exportadoras costarricenses a la Unión Europea: 1 empresa.

#### B. Características de las empresas

El aumento de la inversión extranjera en Costa Rica se ha visto reflejada en la industria de las galletas, donde empresas de capital extranjero han adquirido a las tradicionales empresas nacionales, con el fin de extender sus operaciones al resto de Centroamérica.

La mayoría venden sus productos a Centroamérica y el Caribe y algunas han incursionado el mercado estadounidense.

#### C. Procesos Tecnológicos

##### **Proceso de producción**

La elaboración de la mayoría de las galletas consiste, básicamente, en la preparación de una masa a base de harinas, azúcares y grasas, a la que, una vez ha adquirido la consistencia y forma adecuadas, se somete a un proceso de cocción y tostado en hornos preparados a dicho efecto. Algunas de ellas son posteriormente recubiertas con diferentes sustancias, como canela, azúcar y chocolate entre otras.

### III. MERCADOS

#### A. Intercambio Comercial

Para el año 2006 las exportaciones totales de Costa Rica de este producto alcanzaron los \$40.2 millones, de los cuales solo \$0.09 millones se dirigieron a la Unión Europea, por el contrario Costa Rica importó de los países europeos alrededor de \$0.5 millones.

**Costa Rica. Principales Mercados 2005-2006**

<b>Pais</b>	<b>Valor FOB 2005</b>	<b>Valor FOB 2006</b>	<b>Toneladas (miles kg)</b>	<b>Variacion relativa</b>
Guatemala	10.6	12	8,251.60	12.7%
Nicaragua	6.5	7.5	8,782.30	15.4%
Panama	2.3	4.6	4,645.70	100.0%
Honduras	2.9	4.6	4,879.00	58.6%
El Salvador	3.6	4.3	3,078.80	19.4%
Puerto Rico	1.7	2.1	2,207.60	23.5%
Republica Dominicana	0.9	1.8	2,108.40	101.2%
Otros	2.9	3.3	2,399.00	15.4%
<b>Total</b>	<b>31.4</b>	<b>40.2</b>	<b>36,352.40</b>	<b>28.0%</b>

Fuente: PROCOMER

**A. Características de la Unión Europea que generan oportunidades para las galletas costarricenses**

Europa representa un mercado con una gran diversidad en su oferta de productos de panadería y galletería debido al gran consumo que tienen los europeos, entre otras variedades están las donas, bagels, muffins y pan árabe.

El Reino Unido es el principal consumidor, durante el 2003 consumió 1,9 millones de toneladas métricas, seguido de España y Bélgica que consumieron 0,4 y 0,2 millones de toneladas métricas, respectivamente.

El Reino Unido lidera también en consumo per cápita de galletas, ya que por año, cada persona consume 35,5 kilos de galletas. También destaca el consumo per capita de países como Bélgica, Holanda y Dinamarca, que consumieron, durante el 2003, entre 16 y 22 kilos de galletas respectivamente.

Es importante resaltar el papel de las pequeñas tiendas de venta de estos productos en la UE, ya que se han convertido en un importante nicho de mercado. El consumidor europeo valora más la comodidad en estos pequeños establecimientos que el propio precio del producto.

**UE: CONSUMO DE GALLETAS Y DEMAS PRODUCTOS DE PANADERIA 2003**

<b>PAIS</b>	<b>VOLUMEN (TM)</b>	<b>Consumo per Cápita, KG/persona</b>
Austria	66.235	8.2
Bélgica	237.425	22.84
Dinamarca	87.135	16.14
Finlandia	84.965	16.3
Francia	836	14.93
Alemania	730	8.85
Grecia	53	4.94
Irlanda	51.045	13.48
Italia	726	12.63
Países Bajos	272	16.79
Portugal	62.665	6.3
España	452.455	10.49
Suecia	8.801	0.98
Reino Unido	1.930.855	35.59

Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER.

**B. Principales Competidores**

Durante el año 2006, la Unión Europea importó como región un total de 1.772 millones de euros de productos para la partida de galletas dulces. Este monto incluye tanto las importaciones intra como extra

regionales. Sin embargo, si se analizan las importaciones por región de origen, más del 90% de las importaciones provienen de la misma UE.

#### PRINCIPALES EXPORTADORES DE GALLETAS A LA UE: 2006

Países declarantes	Importación Valor (1000 EUR) 2006
Alemania	442728.48
Países Bajos	265852.34
Bélgica	261106.48
Francia	173222.23
Reino Unido	139507.93
España	93076.52
Polonia	83594.87
Italia	74907.28
Austria	47542.87
Suiza	46036.49
Dinamarca	35081.18

Fuente: Export Helpdesk

#### IV. CONDICIONES DE ACCESO PARA LAS GALLETAS AL MERCADO DE LA UE

##### A. Tratamiento Arancelario

Las galletas procedentes de Costa Rica están incluidas dentro del SGP+ por lo que entran libres de aranceles. Para terceros países se aplica un arancel NMF de 9% +EA, MAX 24,2+ AD S/Z.

**EA** significa: un derecho adicional por "componente agrícola" del producto, el cual se determina con base en el contenido de grasa láctea, proteína láctea y de azúcar de la mercancía, pero además este producto debe pagar un arancel adicional por contenido de azúcar (AD S/Z), que puede variar entre:

- B. € 10,06 por cada 100 Kg neto y 38,99 por cada 100 Kg neto pero,
- C. Hasta un arancel máximo adicional por contenido de azúcar de 24,2%

##### D. Normas de Origen

Se consideran originarias las galletas manufacturadas a partir de materias de cualquier partida excepto a partir de materias del capítulo 11.

##### E. Requisitos Específicos

###### -Requerimientos Técnicos:

Requisitos sobre inocuidad

- Reglamento (CE) No. 178/2002, por el que se establecen los principios generales sobre la inocuidad de los alimentos. Incluye aspectos sobre la trazabilidad, equivalencia y la responsabilidad de los operadores, entre otros.

- Reglamento (CE) No. 852/2004 sobre la higiene de los productos alimenticios.

- Aditivos alimentarios autorizados en los productos alimenticios destinados al consumo humano:

Directiva 89/107/CEE.

- Contenido máximo de contaminantes en los productos alimenticios: Reglamento (CE) No. 1881/2006.

- Reglamento (CE) No. 1935/2004, sobre los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos.

- El control de mico toxinas afecta a buena parte de la cadena agroalimentaria, desde los productores de grano y fabricantes de productos de consumo elaborados con cereales, entre ellos los panes y las galletas.

- El Reglamento 856/2005 establece el contenido máximo permitido de estos contaminantes en los D.13 productos alimenticios, en lo que se refiere a las toxinas de Fusarium.

Requerimientos generales de etiquetado

» Etiquetado de productos alimenticios:

Directiva 2000/13/CE

Reglamento (CE) No. 1935/2004

## HELECHOS HOJA DE CUERO

### I. INFORMACION DEL PRODUCTO

#### A. Descripción

**Sector:** Agrícola

**Nombre científico:** Rumohra Adiantiformis

**Nombre corriente:** Helecho Hoja de Cuero

#### Descripción del producto

Los helechos no tienen flores, son casi siempre perennes y de tamaños, formas y colores muy variables, algunos tan pequeños que parecen musgos y otros tan grandes como árboles; su color presenta todos los matices del verde, desde el claro y brillante al oscuro azulado. En general solo se ven las hojas, pues el tallo o rizoma está bajo tierra, excepto en los helechos arbóreos de los trópicos, que tienen troncos elevados. Pertenecen al grupo de las *pteridofitas*, algunos se reproducen por medio de esporas, las cuales necesitan la presencia de agua para completar su ciclo biológico.

Cada hoja del helecho proviene de un rizoma o tallo horizontal subterráneo, estos rizomas almacenan y dan origen a nuevas hojas, de los rizomas crecen pequeñas raíces que anclan la planta y absorben agua y minerales; su desarrollo es muy lento siendo a veces de varios años

Las mejores condiciones para su crecimiento son el clima húmedo y cálido, pero algo sombrío y uniforme, por lo que son numerosos y exuberantes en las zonas tropicales y van disminuyendo hacia las regiones frías.

El *helecho hoja de cuero* conocido como "*leather leaf*", caracterizado por sus condiciones especiales y alto volumen de demanda se ha convertido en uno de los cultivos no tradicionales de mayor importancia dentro del grupo del follaje ya que produce grandes ingresos al sector nacional. Otros tipos de helechos son *Adiantum*, *Asplenium*, *Nephrolepis*, *Platyserium*, *Pteris*.

El concepto de follaje se entiende como un conjunto de hojas de los árboles y de otras plantas, o como un adorno de cogollos y hojas con que se guarnece y engalana algo. Este sector está constituido por la producción de follajes, ramas, y demás partes de plantas, sin flores, capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

#### B. Clasificación Arancelaria

**SAC:** 0604.91.90.10 - Helechos de las familias: *asparagus plamosus*, *asparagus sprengeri*, *polystichum adiantiforme*.

**TARIC:** 0604.91.90.90 – Los demás follajes, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, frescos.

### II. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCION

#### A. Cantidad de empresas

Para el año 2006, un total de 23 empresas exportaron helechos a la Unión Europea, para un valor de US\$ 23.7 millones.

#### B. Características de las empresas

##### Empleo y tipo de empresa

Según datos de PROCOMER al año 2003 del total de las empresas exportadoras de follajes un 70.4% dan empleo a menos de 100 empleados, lo que las cataloga como pequeñas empresa

Se estima que estas empresas proporcionan empleo directo a unas 6.000 personas aproximadamente y empleo indirecto entre 25.000-30.000 personas, de las cuales un 78% es mano de obra masculina y un 22% mano de obra femenina

##### Ubicación y áreas de siembra

La zona principal de producción de helechos en nuestro país es la Región Central, especialmente en las zonas de Alajuela (Frajanes, Poás y San Antonio), Heredia (Santa Bárbara, Barba, San Pablo) y Cartago. En estas zonas se dan las condiciones climatológicas idóneas para el cultivo así como los suelos adecuados para su producción. Es importante que los sustratos del suelo sean porosos (porosidad mayor al 20%), ligeros y gumíferos. En esta zona el cultivo ha venido a ser una alternativa viable, económica y socialmente, a los cultivos de café y caña de azúcar, los cuales se han venido abandonando debido a la crisis generalizada de estos productos. Hay en Costa Rica cerca de 1.600 hectáreas de cultivo de helechos de hojas de cuero.

Por otro lado la Región Atlántica es la principal zona para la producción de follajes tropicales tales como las hojas de Areca y Roebellini, entre otras.

Las mejores condiciones para el crecimiento de los helechos son el clima húmedo y cálido, pero algo sombrío, y uniforme, por lo que son numerosos y exuberantes en las zonas tropicales y van disminuyendo hacia las regiones frías.

### **C. Procesos tecnológicos**

#### ***Insumos y proceso de producción:***

Los insumos básicos utilizados en el proceso de producción de los helechos, los cuales en su mayoría son de origen nacional, son los siguientes:

- ✓ Semilla -de origen nacional.
- ✓ Agroquímicos como abonos, fungicidas, insecticidas, entre otros; se utilizan tanto nacionales como importados de distintos destinos.
- ✓ Plásticos y bolsas -de procedencia nacional.
- ✓ Maquinaria y Equipo, como bombas y equipo de riego.
- ✓ Cajas de cartón para empacar los helechos -de origen nacional.
- ✓ Ligas de caucho -de origen nacional.
- ✓ Materiales de invernadero: sarán, cable, anclas, gasas.

El proceso de producción consta básicamente de los siguientes pasos esenciales:

- Preparación del terreno: en los sembradíos las plantas se separan unas de otras entre 35 y 45 cm, para que su follaje no cubra ni dé sombra a las nuevas plántulas. Además, se instala el equipo de riego, en los casos en que se requiera.
- Construcción de estructuras de media sombra -si se requiere.
- Siembra.
- Abono (nutrición fitosanitario), paso sumamente importante para el crecimiento de la planta; sin embargo se debe tener cuidado con las cantidades de abono utilizadas ya que un exceso, por ejemplo de nitrógeno, puede provocar malformaciones en la planta.
- Riego de la planta: es importante tomar en cuenta que la humedad no debe ser excesiva en la base de la planta.
- Se corta el helecho según el tamaño solicitado.
- Se realiza el control de plagas y malezas por medio de la fumigación. Este paso del proceso es indispensable para contrarrestar las plagas más comunes en este tipo de plantas como lo son, cochinillas, neumatodo foliar, o enfermedades como bacterias (pseudomonas), pythium, entre otras.
- El helecho se limpia y se procede a empacarlo y a refrigerarlo a fin de conservarlo en buenas condiciones.

- El último paso es la exportación. Los principales follajes con propósitos de exportación son: el Helecho Hoja de Cuero o "Leather leaf Fern", el espárrago ornamental o "Tree Fern", y algunas especies de Follajes Tropicales tales como Cordelineas, Roebellini, Areca, y otros.

### III. MERCADO

#### A. Intercambio comercial

Durante el año 2006 las empresas productoras de helechos exportaron US\$23.7 millones a la Unión Europea, siendo el cuarto producto más vendido a ese mercado con un volumen de 10,508 TM.

Los principales países a los que se exporta son: Holanda, Alemania, Italia, Polonia y Reino Unido.

#### Exportaciones de helechos a la UE. 2006 (miles de \$ y toneladas)

País	2006	
	Valor	Peso
Holanda	15,935.5	6,688.0
Alemania	4,109.7	1,679.6
Italia	3,061.7	1,787.0
España	223.2	114.1
Reino Unido	171.2	100.7
Polonia	116.4	70.4
Francia	81.6	65.3
Bélgica	6.0	2.9
República Checa	1.0	0.5
Total	23,706.4	10,508.4

Fuente: PROCOMER

#### B. Características del mercado de la Unión Europea

En cuanto a los helechos, hay una demanda creciente para este follaje. El mercado del follaje de hoja pequeña ha ido en aumento cada año.

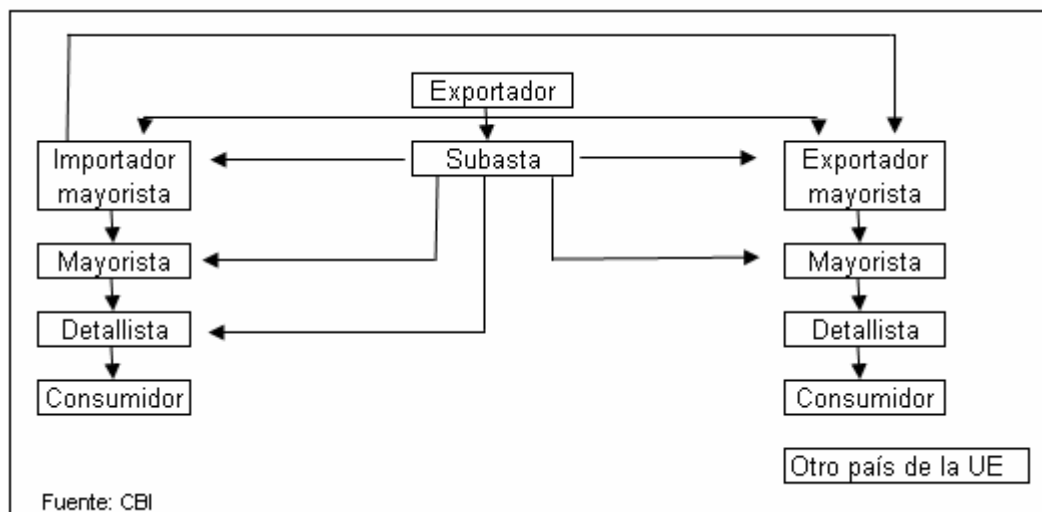
La calidad es la característica más importante requerida por los compradores en la UE, esto en todo el proceso de manejo, comunicación, continuidad (constancia, suficiente oferta), así como en los tamaños estándar y el empaque.

La mayoría de las especies de flores y de follaje se venden en el mercado europeo durante todo el año y existen picos de venta para los días feriados.

#### C. Características de la comercialización

Existen diferentes canales para la comercialización de flores y follajes en la UE. Lo más común es que el productor envíe sus flores a importadores mayoristas o a subastas, el producto que llega a los importadores mayoristas es vendido directamente a un mayorista de la UE o incluido en una subasta. El que es vendido en las subastas es comprado por mayoristas locales y por exportadores mayoristas, quienes reexportan las flores a otros países de la UE, donde son distribuidas a otros mayoristas y detallistas locales.

#### Cadena de distribución de las flores y follajes en la Unión Europea



Mientras que las subastas son el canal más interesante para los exportadores de volúmenes elevados de flores cortadas y follaje, las exportaciones directas son consideradas el mejor canal para las empresas exportadoras pequeñas y medianas.

El desarrollo del Internet ha influido en los canales de comercialización del mercado europeo; actualmente es mayor el número de contactos que se hacen por este medio, eliminando muchos intermediarios en la cadena.

#### D. Oportunidades de Mercado

La Unión Europea es un gran productor de flores en el ámbito mundial, principalmente Holanda, cuya producción anual ronda los US\$4 billones; le siguen en importancia Italia, Alemania, Francia y España. En esta región, las exportaciones de flores en términos de volumen alcanzan los 2 millones de toneladas, siendo Holanda el principal exportador de la Unión Europea pues representa un 85% de las exportaciones totales.

Sin embargo, la Unión Europea también es el principal importador mundial de flores y follaje, alcanzando anualmente un monto de más de US\$3 billones. El principal importador es Alemania (33%), seguido por el Reino Unido (18%), Francia (14%) y Holanda (14%).

Del total de importaciones de flores que realizan los países de la Unión Europea (UE), solo el 23% se importa de terceros países (países fuera de la UE). Holanda lidera las compras de flores y follaje fuera de la UE con un 52% del total importado, sin embargo, gran parte de esas importaciones son reexportadas a otros países de la UE, principalmente a Alemania. El segundo gran importador es el Reino Unido (16%), seguido por Alemania (13%) e Italia (6%).

El follaje representa únicamente el 3% de las importaciones totales que realiza la UE de flores y es Alemania el principal comprador. Las principales especies de follaje importadas son helechos de la familia *asparagus*, *hedera*, *arachniodes adiantiformis*, eucalipto y *ruscus*.

#### F. Principales Competidores

El principal exportador de este producto al mercado europeo son los Países Bajos, seguido de los Estados Unidos. Después, en un tercer lugar está Costa Rica. Cabe señalar que un competidor dentro de la región es Guatemala, que ocupa la quinta posición (ver Cuadro A).

**Cuadro A**  
**Importaciones de la Unión Europea**  
**De Helechos**  
**-2006-**

Países declarantes	Importación Valor (1000 EUR) 2006
Países Bajos	100206.74
Estados Unidos	74698.25
Costa Rica	53920.15
Italia	37235.95
Guatemala	29022.98
Israel	25452.31
Bélgica	18843.03
México	12323.04
Alemania	9814.22
Sudáfrica	7172.09
Dinamarca	6128.26
Australia	4566.09
Canadá	3883.57
Sri Lanka	3018.95
Francia	2237.46
Irlanda	1988.3
Malasia	1919.71
Portugal	1853.32
Túnez	1784.87
Polonia	1756.54
Nicaragua	1645.54
El Salvador	1122.66
Honduras	1097.67
España	986.32
Tailandia	937.07
Perú	836.28
Turquía	809.39
Colombia	764.98
Reino Unido	534.91
China, República Popular de	343.76

*Fuente: Elaboración Propia con datos del Export Help Desk*

#### IV. CONDICIONES DE ACCESO DEL PRODUCTO A LA UNION EUROPEA

##### A. Tratamiento arancelario

Los helechos de Costa Rica ingresan con un 0% bajo el SGP plus. El arancel aplicado NMF es del 2%.

##### B. Norma de Origen

La norma estipula que estos productos se determinan como originarios a partir del cultivo de la planta.

##### C. Requisitos Generales

Los exportadores de productos agrícolas frescos deben tener presente las siguientes recomendaciones:

1. Garantizar que los productos sean inocuos.
2. Aplicar sistemas y procedimientos que permitan asegurar su rastreabilidad.
3. Asegurar que los productos estén libres de organismos nocivos para la salud vegetal de los países de la UE.
4. Asegurar que los productos cumplan con los límites máximos de residuos químicos presentes en los alimentos.
5. Verificar la existencia de normas de comercialización y cumplir con ellas si existen.
6. Asegurar que los embalajes cumplan con la normativa NIMF No. 15.
7. Identificar los aranceles que deberá pagar el producto a la hora de ingresar a la UE.
8. Identificar la existencia de cuotas para la importación de sus productos al mercado de la UE.
9. Registrar su marca, en caso de estar interesado en vender sus productos bajo su propia marca.
10. Cumplir con los requisitos sobre productos orgánicos, en caso de querer vender sus productos bajo esta denominación.

Asimismo, debe cumplirse con diferentes requisitos específicos para cada especie, en el caso de los helechos debe cumplirse con:

- ✓ Presentación de un permiso exportación emitido por la autoridad competente del país de exportación.
- ✓ Presentación de un permiso de importación emitido por la autoridad competente del país de importación.
- ✓ Presentación de un certificado fitosanitario.
- ✓ Presentación de un certificado de origen.
- ✓ Inspección en la aduana de ingreso.
- ✓ El importador debe estar registrado como tal.
- ✓ Debe hacerse notificación de las importaciones.

**MANGO****I. INFORMACION DEL PRODUCTO****A. Descripción**

**Sector:** Agrícola

**Nombre Científico:** *Mangifera Indica L.*

**Nombre corriente:** Mango

**Descripción del producto**

El mango es una fruta de la Zona Intertropical de pulpa carnosa y de sabor dulce. Ésta puede ser o no fibrosa, especialmente en la variedad llamada "mango de hilacha". Es una fruta normalmente de color verde en un principio, y amarillo o anaranjado cuando está madura, de sabor medianamente ácido cuando no ha madurado completamente. De origen asiático, principalmente de la India, comprende numerosas variedades, muchas de ellas obtenidas por injerto. El mango que crece espontáneamente en la zona intertropical americana, es de color amarillo, más pequeño que las variedades de injerto y muy dulce. Su época de cosecha presenta un "pico" o máximo en el mes de mayo en las latitudes subecuatoriales del hemisferio norte, lo cual resulta paradójico, ya que en este mes es cuando se inician las lluvias en estas latitudes, por lo que toda la maduración de los frutos se produce en los meses de mayor sequía.

**Características<sup>67</sup>**

El mango es bajo en calorías, aporta al organismo antioxidantes, vitamina C y vitamina B5. Apropriada para el metabolismo de los hidratos de carbono y problemas en la epidermis. Es de muy fácil digestión aunque puede tener efectos laxantes cuando se consume en exceso.

El árbol de mango por su resistencia a la sequía y fruto apreciado, ha sido tradicionalmente sembrado en las orillas de las casas, dando una sombra muy útil en climas de fuertes temperaturas. Su cultivo se limita a zonas de clima tropical, en temperaturas entre los 22° y 27° C, dado que la fruta es susceptible al frío. En los trópicos donde se ubica Costa Rica, las temperaturas son relativamente altas durante todo el año.

Durante la noche, las altas temperaturas (28-32 °C) hacen que la fruta sea dulce y madure bien, pero los días calurosos y las noches frescas (12 a 20 °C), al parecer, ayudan a que la fruta desarrolle un color más atractivo.

Se puede consumir como fruta inmadura en trozos al natural, trozos en salmuera, trozos en vinagre y para salsas. El mango maduro se come fresco, también se utiliza para hacer: trozos en almíbar, mango deshidratado, trozos congelados, pulpa, néctar, jugos, jaleas, mermeladas, colados y compotas (alimento para niños pequeños), siropes, helados, yogurt, cocteles, etc.

**Variedades o tipos principales:**

**Keitt:** es una variedad de porte mediano, altamente productiva, poco alternante, de fruto grande, de forma ovalada, color de la cáscara amarillo verdoso con algo de rojo al sol, de época de recolección tardía, con poca fibra y semilla pequeña, buena calidad de pulpa, con problemas de maduración, algo tolerante a la antracnosis y no presenta problemas de pudrición interna del fruto ni bacteriosis del tronco.

**Palmer:** el árbol es de porte medio, de alta producción, con fruta grande, de forma oblonga alargada, de color amarillo-rojizo, de época de recolección tardía, de pulpa con poca fibra, algo resistente a la antracnosis y sin problemas de pudrición interna de la fruta ni bacteriosis del tronco.

**Tommy Atkins:** es una variedad de porte alto, de buena calidad de fruta, de color rojo intenso, su época de cosecha es intermedia, de buen tamaño, resistente al manejo de la fruta en plantación y poscosecha, algo tolerante a la antracnosis y al ataque de trips, pero susceptible a la pudrición interna de la fruta,

---

<sup>67</sup> Guía para el cultivo del mango, MAG-INTA 2002

ataque de bacteria en el tronco y de producción muy irregular y alternante lo que ha provocado la búsqueda de nuevas variedades.

## **B. Clasificación arancelaria**

**SAC:** 0804501010

**TARIC:** 0804500000

## **II. CARACTERISTICAS DE LA PRODUCCION**

### **A. Empresas exportadoras**

Exportadores de Costa Rica al mundo: 15

Empresas exportadoras costarricenses a la Unión Europea: 11

### **B. Características de las empresas**

#### ***Ubicación y áreas de siembra***

En Costa Rica las principales zonas donde se cultiva la fruta son los cantones de Orotina, Matina, y Atenas de la provincia de Alajuela, Esparza, Miramar y Garabito de Puntarenas, Liberia, Santa Cruz, Nicoya, Nandayure, Carrillo y Abangares de la zona de Guanacaste y en San José en los cantones de Puriscal y Turruabares.

#### ***Datos empleo y producción***

Para el período ene-oct 2007 el volumen comercializado en el CENADA fue de 212.670 cajas (2.977,4 tm); 6% por debajo del año anterior en similar período.

### **C. Procesos tecnológicos**

#### ***Proceso de producción***

#### **Formas de multiplicación**

Por semilla: La semilla del mango pierde su poder germinativo dos o tres semanas luego de cosechada. Los patrones se reproducen por semilla proveniente de árboles criollos sanos y vigorosos, que muestren una buena adaptación a las condiciones ambientales de la región y de frutas bien maduras.

La fruta ya recogida se coloca en estañones con agua, donde permanece uno o dos días para que la pulpa se pudra y se pueda desprender fácilmente por frotamiento. La semilla sin pulpa es secada por un día y después se procede a quitar la envoltura o testa de la misma. Una vez extraída, puede sembrarse en germinadores o en semilleros.

Asexualmente: Por medio de estacas y acodos, pero principalmente por injerto que es la forma práctica y comercial de perpetuar las características de un tipo o de una variedad.

**Preparación del suelo para la siembra:** Se debe dar una arada y dos rastradas, se aconseja trazar zanjas para recolectar el agua y evitar la erosión, si el terreno es muy quebrado, es preciso diseñar terrazas individuales, es necesario planificar el tipo de riego a utilizar, trazar las calles de acceso y planear barreras rompevientos si fueran necesarias.

**Poda:** La poda de formación empieza cuando el injerto alcanza un metro de altura, cortando la yema terminal y permitiendo el desarrollo de ramas primarias, las que se deja crecer hasta que tengan 60 cm, luego se las poda, con las secundarias se hace lo mismo, las ramas terciarias se las deja desarrollar libremente. Es necesaria la eliminación de ramas entrecruzadas o muy tupidas al centro, y de ramas bajas.

Después de la cosecha se deben podar ramitas rotas o rajadas, los cortes luego de la poda se cubren con un cubrecortes.

**Cosecha:** Aunque la plantación tarda en desarrollarse de 24 a 26 meses, no es sino hasta el tercer año luego de la siembra cuando se realiza la primera cosecha, la calidad final del mango depende del grado de desarrollo de la fruta al momento de la cosecha, frutas que no han terminado su fase de desarrollo se pueden conservar por relativamente largo tiempo, pero no logran jamás, a pesar de someterlas a condiciones óptimas de maduración, una calidad aceptable para ser consumidas, existe una relación directa entre el grado de madurez del mango y su sensibilidad al frío, mientras menos madura sea la fruta, es mayor su sensibilidad al frío. Otro aspecto muy importante es que al recolectar la fruta, hay que evitar el derrame de látex, debe dejarse un pedúnculo de unos 5 cm, si la planta ha recibido látex, ésta debe lavarse inmediatamente con agua, la pérdida de latex influye mucho en la pérdida de peso y agua de la fruta, Además el latex provoca manchas negras en la cáscara que pueden producir hongos, el pedúnculo cae por sí mismo durante el proceso de maduración.

### III. MERCADOS

#### A. Intercambio Comercial

Según datos del Consejo Nacional de Producción (CNP) en el primer semestre del 2006, Costa Rica exportó casi 11 mil toneladas de mango, y se presentó un aumento en el consumo de la fruta en Estados Unidos. A junio del 2006, las exportaciones de la fruta se acercaban a las 11 mil toneladas, con un valor de casi 7 millones de dólares. Los precios promedio por kilo de mango costarricense se mantiene en aproximadamente 60 centavos de dólar.

El aumento en las exportaciones de mango se da, a pesar de que el año 2006, se inició el proceso de acceso a mercados externos un tanto atrasado, con respecto de 2005, debido a factores climáticos que dificultaron la inducción floral y obligaron a una segunda aplicación. Marzo y abril son los meses cuando se registran los mayores volúmenes de ventas al exterior.<sup>68</sup>

Las exportaciones de mango fresco de Costa Rica para los años 2002-2007 se muestran en el cuadro 1. En este período el mayor aumento se presentó en el 2005 respecto al 2004 con 47%. Las cifras del 2007 totalizan 6.656 tm, con un valor FOB de US\$4,6 millones. En relación con el año anterior se registra una disminución de 39% en cantidad y de 33% en valor. El precio FOB promedio tuvo una recuperación de 7% en relación con el del año anterior.

C.R.: Exportaciones Anuales de Mango Fresco  
en Peso y Valor FOB . 2002-2007.  
En tm y 1,000US\$.

AÑO	1,000 US\$	TM	\$/KG	INC % CANT.
2002	3.469	3.979	0,87	29%
2003	3.374	4.278	0,79	8%
2004	3.834	6.000	0,64	40%
2005	5.491	8.826	0,62	47%
2006	6.857	10.877	0,63	23%
2007*	4.628	6.656	0,70	-39%

\* Datos del 2007 a setiembre.

Fuente: SIM/CNP con datos de PROCOMER.

Para años anteriores, Holanda era el principal destino de nuestras exportaciones de mango, no obstante, para el 2007 ha pasado a un tercer lugar con 16%, siendo ahora el más importante mercado de destino Reino Unido con 34%, seguido por EE.UU con 27% e Italia en cuarto lugar con 10%. El Cuadro 2 muestra en detalle el volumen y valor de estas exportaciones según destinos, además del valor FOB promedio para cada destino.

En cuanto a precios, Francia es el mercado que mejor paga nuestra producción nacional, con un precio promedio de US\$ 1,22 por kilo, seguido de El Salvador, donde los precios del mango nacional pueden alcanzar US\$ 1,0, y en Alemania llega a pagarse a ochenta centavos de dólar; mientras en Reino Unido,

<sup>68</sup> Informe del Sistema de Información e Inteligencia de Mercados, SIIM, del CNP con datos de PROCOMER.

España, Bélgica y Puerto Rico, alcanza un valor promedio de setenta centavos de dólar. Los mercados que pagan menos por el mango tico son Honduras y Nicaragua.

Exportaciones de Mango Fresco, según Destino. Ene-Set 2007.

Destino	Peso en Kg	Valor FOB \$	\$/kg
REINO UNIDO	2.266.517	1.640.014	0,72
EE.UU.	1.814.839	995.787	0,55
HOLANDA	1.074.235	838.907	0,78
ITALIA	676.201	474.178	0,70
CANADA	308.874	300.672	0,97
ESPAÑA	236.748	209.063	0,88
BELGICA	148.526	142.494	0,96
HONDURAS	98.548	8.605	0,09
PANAMA	11.100	788	0,07
EL SALVADOR	8.810	12.143	1,38
COLOMBIA	5.525	3.496	0,63
NICARAGUA	5.200	205	0,04
FRANCIA	886	1.148	1,30
<b>Totales</b>	<b>6.656.009</b>	<b>4.627.500</b>	<b>0,70</b>

Fuente: PROCOMER

### Exportaciones de Mango de Costa Rica a la Unión Europea Valor euros y en kilogramos

2004		2005		2006	
Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
2 682.190	4 008.700	4 939.050	6 274.000	5 542.680	7 549.200

Fuente: [http://export-help.cec.eu.int/index\\_es.html](http://export-help.cec.eu.int/index_es.html)

#### B. Características del mercado de la Unión Europea que generan oportunidades para el mango costarricense

El clima en la UE no es conveniente para la producción de fruta tropical. Por lo tanto, la UE depende de importaciones de frutas tropicales tales como plátanos, las piñas, el kiwi, los aguacates y los mangos. Estos productos han sido introducidos exitosamente sobre las décadas pasadas y pueden ser encontrados en la mayoría de los supermercados europeos.<sup>69</sup>

En la mayoría de los países europeos se ha registrado un cambio importante en los hábitos de consumo de alimentos, con una creciente inclinación hacia los productos saludables, entre los cuales las frutas y verduras frescas ocupan un lugar importante. Esto explica la gran demanda que tienen las frutas y ensaladas pre-cortadas en este mercado<sup>70</sup>.

Los consumidores alemanes conceden gran importancia a la frescura y a la inocuidad en las frutas y verduras frescas, lo que ha dado lugar a un creciente interés por productos orgánicos. De acuerdo con investigaciones realizadas en Alemania en 1998, dentro de la canasta de productos orgánicos disponibles en este mercado (el segundo más grande a nivel mundial después de Estados Unidos) las frutas y las verduras frescas son los productos de mayor demanda por parte de los consumidores alemanes, quienes además están dispuestos a pagar hasta un 52% más por estos productos orgánicos<sup>71</sup>.

En las secciones de frutas y verduras de los supermercados, los clientes valoran la presencia de un amplio surtido de artículos, una buena presentación y un equilibrio entre los productos exóticos y los regionales.

El mercado de la Unión Europea ofrece oportunidades diversas desde productos de consumo masivo no diferenciados a nichos diferenciados en donde el consumidor con mayor nivel de ingreso esta dispuesto a pagar mas por los productos que consume. Ejemplo de esto es la oportunidad que ofrece el mercado de productos orgánicos y productos sostenibles, los cuales son producidos de manera amigable con el ambiente, de forma responsable y justa con los empleados y las comunidades, con atributos sociales y ambientales mas ventajosos, los cuales sirven para diferenciarse de otros productos convencionales disponibles en el mercado<sup>72</sup>.

<sup>69</sup> CBI Market Survey: The Fresh Fruit and Vegetables Market in the UE. 2006.

<sup>70</sup> Revista: Industria N° 6. Cámara de Industrias de Costa Rica.

<sup>71</sup> Boletín CCI: SIM. Perfil de Mercado

<sup>72</sup> Revista: Industria N° 6. Cámara de Industrias de Costa Rica

Para los exportadores de países en desarrollo se ofrecen diferentes oportunidades como<sup>73</sup>:

- el crecimiento en el consumo en nuevos países miembros de UE
- el crecimiento de la demanda para productos exóticos
- aumento en la demanda para nuevos productos
- la producción especializada (lichis, por ejemplo, no son copiados fácilmente)
- la ventaja relativa en costes de producción (principalmente costos de trabajo)

En cuanto al importador europeo, se debe conocer que este es un agente económico con poder de negociación por tener una oferta muy amplia, que le presta mucha importancia al factor calidad-precio, gusta de novedades, quienes están comprometidos a cumplir con las normas y regulaciones comunitarias, que esperan respuesta rápidas y entregas oportunas y que guarda lealtad a sus proveedores, lo que asegura acuerdos de largo plazo.

Un aspecto fundamental, es que los productores de mango tengan buenas prácticas agrícolas relativos a la seguridad y aspectos fitosanitarios, que cumplan con las regulaciones por ejemplo del CODEX Alimentario, o de normas como el EUREPGAP CERTIFICATE, protocolo PSR, protocolos uso agroquímicos y fertilizantes, y otros.

### C. Principales competidores

El principal proveedor de mango de la Unión Europea es Brasil, país al que los europeos le compran un poco más de 84 millones de euros lo que representa un 23.5%, seguido por Perú quien exporta el 13.1%, Israel con el 6.8% y Pakistán el 4.1%.

## IV. CONDICIONES DE ACCESO PARA EL MANGO AL MERCADO DE LA UNION EUROPEA

### A. Tratamiento Arancelario.

Actualmente el mango tiene un arancel del 0% para su ingreso al mercado de la Unión Europea, sea cual sea su país de origen.

### B. Normas de origen

El producto debe ser producido o cosechado en Costa Rica<sup>74</sup>.

### C. Requisitos específicos

**-Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.** Las exportaciones de comestibles tienen que cumplir con las condiciones generales y provisiones específicas designadas para prevenir el riesgo para la salud del público y proteger los intereses de los consumidores.

Por lo que se le aplican principios generales y requisitos por las leyes y regulaciones establecidas para alimentos, las reglas de higiene para alimentos, las condiciones generales en contaminantes en alimentos, las provisiones generales en Genética Modificada, las condiciones generales para preparación de alimentos, y el control oficial de alimentos<sup>75</sup> de la Unión Europea.

**-Empaque de productos alimenticios** Todos los alimentos deben estar bajo los reglamentos de la UE para garantizar la sana distribución de los alimentos.

Se exige que el empaque tenga impreso, como mínimo<sup>76</sup>:

- ✓ El nombre y la dirección del productor o exportador
- ✓ El nombre del producto con su correspondiente variedad

---

<sup>73</sup> CBI Market Survey: The Fresh Fruit and Vegetables Market in the UE. 2006.

<sup>74</sup> <http://exporthelp.europa.eu>

<sup>75</sup> <http://exporthelp.europa.eu>

<sup>76</sup> <http://exporthelp.europa.eu>

- ✓ El país de origen
- ✓ El grado de calidad y el número de unidades o peso contenido por empaque.
- ✓ Lista de ingredientes
- ✓ La cantidad neta
- ✓ Día de expiración
- ✓ Cualquier condición especial de uso
- ✓ Instrucciones de uso

## PALMITO

### I. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

#### A. Descripción

**Sector:** Agroindustria

**Nombre científico:** El palmito pertenece a la familia de las Palmáceas (Palmaceae) y su nombre científico es *Chamaerops humilis*.

**Nombre corriente:** Palmito

#### **Descripción del producto:**

El palmito constituye la porción central de algunas palmeras, principalmente la de peñibaye chantedra.

Los palmitos son los brotes terminales tiernos obtenidos de diferentes especies de palmeras. La parte comestible es el corazón de la palmera, de color blanco, crujiente y de sabor similar al de la nuez. De las miles de especies de palmera existentes, aproximadamente cien de ellas dan lugar a un palmito suficientemente grande como para su comercialización y consumo humano. Asimismo, en función del país del que se obtienen presentan características diferentes, con un sabor que varía desde ligeramente dulce hasta amargo.

#### **Variedades o tipos principales:**

Existen miles de especies de palmeras sin embargo sólo aproximadamente cien de ellas dan lugar a un palmito suficientemente grande como para su comercialización y consumo humano. Así mismo, en función del país del que se obtienen presentan características diferentes, con un sabor que varía desde ligeramente dulce hasta amargo.

En Europa, únicamente se obtiene de la "palmera enana" o "palmito", que no se cultiva para la obtención de esta hortaliza, sino que crece de forma espontánea en el área mediterránea, de donde es originaria. Por ello, la mayor parte del palmito comercializado en Europa proviene de especies afines cultivadas en América Latina.

Otra variedad de palmera que da lugar a esta hortaliza es el "peñibaye" (*Bactris gasipaes*), que se cultiva para la producción de palmito en Hawái, Cuba y Costa Rica. Estos palmitos son delgados y de color marfil, con textura suave y sabor dulce y delicado.

Brasil es uno de los principales países productores y el que mayor cantidad de palmito exporta. La mayor parte de la producción proviene de la especie *Euterpe edulis* y de la *Euterpe oleracea*. Los que proceden de esta última especie son más duros y gruesos. Ambas dan lugar a una hortaliza más amarga que la obtenida del peñibaye. Esto se debe a que ésta última es más dulce por poseer el triple de azúcares y menos amarga por contener menos taninos en su composición. Por otro lado, los palmitos obtenidos de las especies del género *Euterpe* poseen una textura menos firme debido a su mayor contenido acuoso y a su menor cantidad de fibra.

#### **B. Clasificación Arancelaria:**

**SAC:** 2008.91.00.00

**TARIC:** 2008.91.00.00

### II. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCION

#### **A. Número de Empresas**

Empresas exportadoras: 8 empresas

Empresas exportadoras a la Unión Europea: 5 empresas

Estas empresas exportaron al mercado mundial 21 millones de dólares, de los cuales, 14 millones de dólares fueron en el mercado de la Unión Europea.

### **B. Características de las Empresas**

Las empresas exportadoras de palmito en su mayoría son medianas, y las áreas de cultivo se ubican en San Carlos, Río Frío, Guápiles, Tukurrique y Sarapiquí.

### **C. Procesos tecnológicos**

#### **Insumo**

Entre los insumos utilizados en el proceso del palmito se encuentran palmitos, agua, sal, azúcar, ácido cítrico.

#### **Proceso de producción**

- ✓ **Materia prima:** ésta viene en camiones que no tienen refrigeración. Se cuenta número de tallos recibidos y se inspecciona su frescura, tomando en cuenta el color y la textura del tallo. Posteriormente se almacena al ambiente, para después colocarla en coches que alimentan la línea de pelado.
- ✓ **La línea de pelado** consta de una banda de tres niveles; colocándose la materia prima en el nivel intermedio, de donde la toman los operarios para realizar el pelado de los tallos, en el cual, se separa la parte externa (desecho), que se coloca en la banda inferior, mientras que el palmito se coloca en la banda superior.
- ✓ **Cortado y selección:** Luego del pelado, los palmitos entran a dos líneas de tratamiento de cortado y selección. Los palmitos son cortados en mesas que utilizan moldes que permiten un corte en pedazos de 10 cm. de longitud. Cuando se procede a la inmersión de los pedazos de palmito en las tinas de lavado, se realiza la primera selección utilizando como criterio la dureza del material. Posteriormente, en la tina se realiza la segunda selección tomando como criterio el parámetro anterior, luego de lo cual el palmito suave pasa directamente al envasado y el duro a una operación de pre-cocción para su posterior envasado.
- ✓ **Envase:** El producto proveniente de la tina, ya cortado y seleccionado es extraído manualmente y colocado en latas. Los palmitos duros son retirados y enviados para el proceso de escaldado. Las latas se ubican sobre una mesa, con bordes hacia arriba, lo que permite la acumulación de agua proveniente del escurrimiento de la etapa anterior.
- ✓ **Pesado:** El pesado de cada lata se realiza manualmente, utilizando 2 balanzas que tienen una precisión de  $\pm 5$  g, donde se ajusta el peso con palmitos cocidos o crudos.
- ✓ **Adición de líquido de llenado:** Las latas se colocan en un transportador y pasan por el dosificador de líquido de relleno, el cual contiene ácido cítrico, sal y azúcar; dicho líquido está a una temperatura de 85 °C. En esta etapa existe desborde hacia una tina, desde donde se recircula para ser envasado nuevamente.
- ✓ **Evacuado:** Las latas pasan a un túnel de transporte donde los excedentes de líquido de llenado rebosan, perdiéndose parte del mismo hacia el piso.
- ✓ **Sellado:** En esta etapa se procede al sellado mecánico de las latas que contienen los palmitos, operación que es realizada por un solo operador. Estas son colocadas en canastas metálicas para ser transportadas a la zona de pasteurización. Durante el sellado no se utiliza agua, ni en el proceso ni en el producto.
- ✓ **Pausterizado (tratamiento térmico):**
  - **Calentamiento** Durante esta etapa la canasta metálica, conteniendo las latas selladas, es introducida en una autoclave, la cual es cerrada y calentada con vapor a 104 °C durante 22 minutos. Concluido este tiempo se espera que la temperatura interior de la autoclave disminuya a 90 °C para proceder a su apertura e inmediato retiro de la

canasta conteniendo las latas. En este proceso, el agua es utilizada como vapor, el cual es emitido al ambiente de trabajo directamente.

- Enfriamiento Este proceso consiste en introducir la canasta metálica en un baño de agua fría, con la finalidad de producir un choque térmico y así garantizar las condiciones de esterilidad del producto final. El enfriamiento se lleva a cabo en un tanque de 4,4 m<sup>3</sup>. Para garantizar la temperatura de enfriamiento, el sistema se abastece de agua fresca continuamente con flujos variables, los cuales son controlados mecánicamente por un operador.

### III. MERCADO

#### A. Intercambio Comercial

En el año 2003, Costa Rica exportó a la Unión Europea US\$17.4 millones en palmito. en el 2004, las exportaciones bajaron a US\$15.7 millones, en el 2005, la caída fue mayor, exportándose US\$10.9 millones, dándose una recuperación en el 2006, con US\$15.4 millones (Ver Cuadro A). La caída y recuperación se presentan principalmente con el mayor comprador de Costa Rica, que es Francia.

**Cuadro A**  
**Palmito: Exportaciones de Costa Rica a la Unión Europea**  
Miles de euros

PAIS	2003	2004	2005	2006
Alemania	----	2.41	5.71	2.24
Bélgica	422.16	380.59	369.05	264.27
España	1.733.32	2.474.92	2.868.71	2.650.16
Francia	10.546.65	8.417.57	7539.2	8.385.52
Italia	312.01	148	190.28	116.49
Rumania	0.22	0.34	0.23	0.06
Dinamarca	58.43	51.39	23.34	-----
Países Bajos	14.7	11.48	19.49	-----
<b>Totales</b>	<b>13.087.27</b>	<b>11.568.73</b>	<b>11.015.78</b>	<b>11418.68</b>

*Fuente: Elaboración propia con datos de Export Helpdesk.*

#### B. Características del Mercado de la Unión Europea

El palmito tiene una gran aceptación en Francia, al considerársele un platillo gourmet. Es, además, aceptado en otros países europeos como España e Italia. Por otra parte, si bien en algunos otros países se registran importaciones, aun es necesario darlo más a conocer para que se pueda considerar como un deleite en el paladar de los restantes países Europeos.

#### C. Principales competidores

El país con el cual compite Costa Rica en el mercado europeo, es Ecuador, el cual envía la mayor parte de sus exportaciones a Francia, aunque también exporta a España y Bélgica. En el año 2006, Ecuador exportó palmito por un valor de 19.6 millones de euros (Cuadro No. ).

A nivel mundial, otro competidor de Costa Rica es Brasil, aunque cabe señalar, que una parte importante de su producción la destina al consumo local. En el 2006 las exportaciones fueron de 1.8 millones de euros. El palmito brasileño se coloca principalmente en Francia, España e Italia.

Otros países que compiten con Costa Rica en el mercado europeo son Guyana, que es el segundo competidores de Costa Rica, después de Ecuador. Además, en menor cantidad están Perú, Bolivia, Guatemala y Colombia (ver Cuadro B)

**Cuadro B**  
**Importaciones de la Unión Europea**  
**de palmito**  
**-2006-**

<b>Países socios</b>	<b>Importación Valor (1000 EUR)</b>
Países socios	
Ecuador	19.691,33
Costa Rica	11.418,74
Guyana	2.139,20
Brasil	1.832,99
Perú	1.395,06
Francia	730,17
Bolivia	599,75
Bélgica	358,31
España	213,45
Guatemala	193,62
Colombia	128,41
Reino Unido	83,49
China, República Popular de	58,61
Dinamarca	52,85
Alemania	50,2
Finlandia	48,98
Países Bajos	33,75
Tailandia	32,33
Turquía	29,89
Ghana	17,5
Checa, República	14,46
Luxemburgo	4,52
Filipinas	4,2
Italia	1,49
Hong Kong	1,15
Chile	1,13
Estados Unidos	0,92
Portugal	0,51
Suecia	0,33
Total INTRA-EUR25	1592,51
Total EXTRA-EUR25	37544,83

*Fuente: Elaboración Propia con datos del Export Help Desk*

#### **IV. CONDICIONES DE ACCESO DEL PALMITO AL MERCADO DE LA UNION EUROPEA**

##### **A. Régimen Arancelario**

Este producto ingresa con un 0% bajo el SGP plus.

##### **B. Norma de Origen**

En el caso del palmito, se confiere origen a partir de la fabricación con materias de cualquier partida excepto a partir de la partida de las materias de las misma partida del producto y que el valor de las materias del capítulo 17 utilizadas no exceda del 30% del precio franco fábrica del producto.

##### **C. Medidas sanitarias y fitosanitarias**

- ✓ Certificado fitosanitario
- ✓ Registro del importador con un número oficial del Estado miembro
- ✓ Notificación de la oficina de aduanas antes de la llegada del producto al punto de la entrada.

Las importaciones de comestibles de origen no-animal en la Unión Europea deben estar conformes con condiciones generales y provisiones específicas diseñadas a prevenir el riesgo a la salud pública y proteger los intereses de los consumidores. Por lo tanto, las reglas generales aplicables a estos productos son las siguientes:

- ✓ Reglas generales de higiene para los comestibles
- ✓ Condiciones generales respecto a los contaminantes en alimento
- ✓ Provisiones especiales para Alimentos genéticamente modificados (GM) y alimentos novedosos
- ✓ Condiciones generales de preparación de comestibles
- ✓ Control oficial de comestibles.

Adicionalmente para satisfacer las reglamentaciones de la seguridad de los alimentos, específicamente en relación con los requisitos para la rastreabilidad, los importadores requieren mantener documentación disponible para identificar el exportador en el país de origen, según lo establecido por la Regulación (CE) 178/2002 (DO L-31 01/02/2002).

### **C. Normas de Etiquetado**

Los requisitos básicos de etiquetado para comestibles son:

- ✓ Nombre del producto (condición física o tratamiento especial).
- ✓ Nombre y dirección del productor/vendedor/ importador
- ✓ País de origen.
- ✓ Ingredientes en orden descendente de peso.
- ✓ Peso y volumen en unidades métricas.
- ✓ Aditivos por nombre de categoría.
- ✓ Condiciones especiales de almacenamiento.
- ✓ Fecha de vencimiento.
- ✓ Instrucciones especiales de preparación.

## PIÑA

### I. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

#### A. Descripción

**Sector:** Agrícola

**Nombre científico:** Ananas comosus

**Nombre corriente:** Piña

#### Descripción del producto

La planta de piña es una monocotiledónea, herbácea y perenne, originaria de América del Sur de la región de Matogroso, entre Uruguay y Brasil.

Aunque es un cultivo perenne, desde el punto de vista comercial lo recomendable son dos cosechas por ciclo productivo. En Costa Rica el período productivo oscila entre en treinta y dos y treinta y cinco meses y es un cultivo que ha tenido mucho auge principalmente en los últimos cinco años, convirtiéndose en una importante fuente de divisas como fruta de exportación a los Estados Unidos y a Europa.

Su principal uso es como fruta fresca, pero también se puede industrializar, con lo cual se puede generar un mayor valor agregado.

En Costa Rica se producen comercialmente dos variedades:

- ✓ **Champaka:** La planta tiene las hojas de color verde oscuro y anchas (6 cm) y no tienen espinas en el borde, excepto en los extremos. El fruto maduro es, color naranja rojizo, de gran tamaño y los ojos son poco profundos. El color de la pulpa varía de amarillo pálido a amarillo dorado y tiene alto contenido de azúcares. Es una variedad que ha tenido amplio mercado internacional como fruta fresca y muchas cualidades para la industrialización, sin embargo en los últimos cinco años ha sido desplazada por la "Golden y/o Amarilla".
- ✓ **Golden y/o Amarilla:** Las hojas son color verde oscura a lo largo del limbo y no tiene espinas, excepto una en el extremo apical. Los frutos son de diversos tamaños y la pulpa es de color amarillo, contiene poca fibra, muy buen sabor y aroma; los ojos son grandes y profundos. Se produce principalmente para el consumo como fruta fresca, ha tenido una excelente aceptación en los mercados y su crecimiento productivo y de consumo se ha incrementado en los últimos cinco años, llegando a desplazar a la Champaka, siendo Costa Rica uno de los principales países productores.

La producción promedio por cosecha de la Golden en Costa Rica varía entre noventa y ciento veinte toneladas por hectárea, mientras que la Champaka alcanza rangos de producción por hectárea entre ochenta y ciento diez toneladas.

Por otra parte, este producto se procesa en Costa Rica, se produce fruta deshidratada, jugos concentrados, refrescos, pulpas, entre otros.

#### B. Clasificación Arancelaria

**SAC:** 0804.30.00.10

**TARIC:** 0804.30.00.90

## II. CARACTERISTICAS DE LA PRODUCCION

### A. Cantidad de Empresas

Actualmente, Costa Rica comercializa la piña hacia 32 países, siendo Estados Unidos, Holanda, Bélgica, Alemania, Italia y Reino Unido sus principales mercados. La comercialización de la frota la realiza por medio de 118 empresas aproximadamente, de modo directo o a través de las empresas Del Monte, Dole y Chiquita. De estas, 73 exportaron a la Unión Europea.

Estas empresas exportaron al mercado mundial 430 millones de dólares, de los cuales 212 millones de dólares fueron en el mercado de la Unión Europea.

### B. Características de las empresas

#### *Empleo y tamaño de las empresas*

Un 74.2% de las empresas exportadoras de piña son consideradas pequeñas o medianas (PYME). Del total de empresas exportadoras de piña, se estima que generan unos 7.000 empleos directos.

#### *Ubicación y áreas de Siembra*

La piña es un producto que tradicionalmente se produce en Costa Rica desde tiempos de la colonia; sin embargo, la producción de alta intensidad con demanda tecnológica, inició a finales de la década de los setenta, cuando la subsidiaria de la Corporación de Desarrollo Agrícola Del Monte, S. A. conocida como PINDECO, inició sus operaciones en el sur del país. Luego hacia el final de la década de los ochentas se iniciaron las siembras en la zona Norte del país (San Carlos), luego se extendieron hacia la Virgen de Sarapiquí. A finales de los noventa las siembras de piña se comenzaron a desarrollar también en la zona Atlántica, como parte de los programas de reconversión productiva, principalmente como sustitución de áreas sembradas de banano, y finalmente, también se sembró piña, en la zona de Parrita (Pacífico Sur).

Por lo tanto, las principales zonas de producción en Costa Rica son las regiones Sur, Norte y Atlántica. Se produce principalmente en los cantones de Buenos Aires, San Carlos, Sarapiquí, Grecia, Guápiles, Guácimo y Siquirres, y en la zona de Parrita en el Pacífico Sur.

Actualmente, la producción del país se estima en más de un millón de toneladas métricas con una productividad bruta de 90 toneladas por hectárea.

### D. Procesos tecnológicos

#### *Insumos*

Los principales insumos utilizados en la producción de la piña son:

- Semilla: La cual se puede obtener en las plantaciones establecidas en el país mediante programas que previamente planifica el productor para el desarrollo de sus siembras y también para la exportación si fuese del caso.
- Agroquímicos: Tales como fertilizantes, fungicidas, insecticidas, herbicidas, entre otros., son comprados en el mercado local o en su defecto importados directamente por el productor-exportador.
- Cajas de cartón: Se utilizan para efectos de empaque y protección de la fruta.
- Plásticos y otros materiales para el Empaque: Entre estos insumos se cita el fleje plástico, esquineros de cartón o plástico, Ryans o Termógrafos, Etiquetas, Plastiflechas, entre otros.
- Tarimas de Madera. Productos de fabricación nacional para la facilitación del proceso de embalaje.

- **Maquinaria Agrícola y Repuestos:** La maquinaria agrícola y sus repuestos en su mayor parte son importados de diferentes países entre ellos Estados Unidos, Brasil, Alemania e Inglaterra. El equipo agrícola que normalmente se importa son los siguientes: Tractores, Spray Boom, Tanques Abastecedores, Tratadoras de Semilla, Rastras, Subsoladores, Encamadoras, Encaladoras, Carretas para Semilla, Carretas para Frutas, para Escombros, Tanques para Fertilizante y Agua, Motocicletas, Cuadracillos, Pick-Ups, Camiones, Chapeadoras, Palas de Camino, Paleadoras, Trituradoras, Montacargas, Motores, Bombas, Bandas Transportadoras, Cosechadoras de Fruta, Dragas, Equipos para Cuartos Fríos, Armadoras de Cajas, Romanas, Ventiladores, Radios de Comunicación, Perras Hidráulicas, Flejeadoras, Ensunchadoras, Grapadoras, Plantas Eléctricas, y otros.

### **Proceso de producción**

El proceso de producción consta básicamente de los siguientes pasos esenciales:

- ✓ Destronca y Barrida
- ✓ Quitar Escombros
- ✓ Hacer Canales y Drenajes
- ✓ Subsolar
- ✓ Rastrear
- ✓ Encamar y Controlar la Erosión
- ✓ Siembra, Resiembra y Reemplante
- ✓ Control de Plagas y Malezas
- ✓ Fertilización
- ✓ Inducción Floral
- ✓ Cosecha (recolección)
- ✓ Limpieza, selección y recubrimiento de Cera
- ✓ Empaque de la fruta
- ✓ Conservación en frío y exportación

## **III. MERCADO**

### **A. Intercambio comercial con la Unión Europea**

Según los registros de las aduanas costarricenses (datos preliminares no oficiales), el volumen de piña fresca exportado durante el primer mes del año 2007, totalizó un 20.7% de participación relativa frente al total de productos exportados por el sector agrícola.

Las exportaciones de piña en la Unión Europea tienen como principal mercado Holanda, seguido de Bélgica, Alemania, Italia y el Reino Unido.

En el año 2005, el 47% de las importaciones totales de piña a la Unión Europea provenían de Costa Rica, consolidándose como el principal proveedor de piña a este mercado. Una de las características que le ha valido esta posición es la calidad del producto costarricense.

En el mercado Europeo la fruta es vendida a distribuidores mayoristas que pueden estar especializados en regiones. En muchos casos los distribuidores una vez llegada la frota usan su propia marca para distribuirla dentro del país. En caso de que el productor desee mantener su propia marca, debe vender por medio de comisionistas o brokers que trabajan en los canales de distribución minorista.

### **B. Características del mercado de la Unión Europea**

En el mercado europeo, la frota se vende a distribuidores mayoristas que pueden estar especializados en regiones. En muchos casos los distribuidores, una vez que reciben la fruta, usan su propia marca para distribuirla dentro del país. En caso de que el productor desee mantener su propia marca, debe vender por medio de comisionistas o brokers que trabajan en los canales de distribución minorista.

### **C. Competidores**

Si bien Costa Rica, es el principal exportador de piña a la Unión Europea, es importante observar las posiciones que ocupan Costa de Marfil, Ghana y Ecuador (Cuadro A)

En cuanto a los países europeos que aparecen como abastecedores, cabe señalar que en algunos casos se trata de piña que proviene de otros países, la cual ingresa por puertos ubicados en esos países y es después reexportada a otros países europeos.

**Cuadro A**  
**Importaciones de la Unión Europea de piña**  
**2006**

<b>Países socios comerciales</b>	<b>Importación Valor (1000 EUR)</b>
Costa Rica	330.563,18
Países Bajos	104.833,05
Bélgica	80.695,10
Costa de Marfil ,Côte d'Ivoire	57.508,55
Ghana	40.951,61
Alemania	39.543,43
Francia	34.451,74
Ecuador	23.267,59
Panamá	19.291,54
Honduras	17.040,51
España	14.970,19
Brasil	10.599,90
Irlanda	9.991,93
Portugal	9.890,18
Italia	8.962,93
Reino Unido	5.992,91
Camerún	5.622,80
Sudáfrica	5.331,11
Tailandia	3.037,93
Guatemala	2.891,74
Benín	2.006,75
Suecia	1.979,86
Togo	1.730,88
Checa, República	1.289,41
Filipinas	834,05
Guinea	712,94
Mauricio	606,56
Sri Lanka	548,87
Uganda	510,75
Dinamarca	494,28
Austria	468,75
China, República Popular de	364,37
Colombia	331,91
Venezuela	278,55
Grecia	267,21
Luxemburgo	211,00
Eslovaquia	205,13
Polonia	203,45
Dominicana, República	152,47

Países y territorios no precisados por razones comerciales o militares en el marco de los intercambios con terceros países	137,10
México	106,38
Letonia	97,53
India	52,96
Lituania	38,83
Hungría	32,67
Tanzania, República Unida de	30,48
Chile	26,91
Indonesia	23,58
Estados Unidos	22,33
Singapur	19,89
Suiza	19,88
Senegal	15,47
Países y territorios no determinados en el marco de los intercambios intracomunitarios	14,81
Eslovenia	13,64
Kenia	7,29
Vietnam	6,86
Egipto	6,29
Bolivia	6,07
Noruega	5,49
Zambia	4,47
Estonia	3,17
Trinidad y Tobago	2,72
Finlandia	2,29
Turquía	2,02
For. República .Mac	1,76
Paraguay	1,06
Chipre	0,86
Países y territorios no determinados	0,57
Argentina	0,26
Malasia	0,21
Islandia	0,19
Guinea-Bissau	0,17
Emiratos Árabes Unidos	0,14
Israel	0,14
Arabia Saudita	0,02
Surinam	0,02
Total EXTRA-EUR25	524.685,29
Total INTRA-EUR25	314.654,35

Fuente: Elaboración Propia con datos del Export Help Desk

#### IV. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO DE LA UNION EUROPEA

##### A. Régimen Arancelario

Las piñas ingresar al mercado europeo bajo el SGP-plus (0% de arancel).

**B. Norma de Origen**

Todas las frutas y nueces usadas deben ser totalmente obtenidas en uno de los territorios de las partes y el valor de todos los materiales del capítulo 17 no exceda el 30% del valor ex works en el precio del producto.

**C. Otras medidas**

- Etiquetado de productos alimenticios
- Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal
- Control fitosanitario
- Productos de producción ecológica

## POLIURETANO

### I. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

#### A. Descripción

**Sector:** Industrial

**Nombre científico:** Poliuretano

**Nombre corriente:** Poliuretano

#### *Descripción del producto*

Es un polímero orgánico formado por el monómero uretano y un isocianato, es usado en la industria para formar una espuma de determinadas características térmicas y/o resilentes.

Los componentes básicos del Poliuretano son el Isocianato (Componente B) y Polioli (Componente A), y se mezclan por medios físicos a una relación determinada; ya sea de forma manual con agitadores manuales, o en máquinas especiales llamadas inyectoras de poliuretano mediante un cabezal de mezclado.

#### *Características*

##### *Química del poliuretano*

El poliuretano es por lo general la mezcla de dos componentes o sistema bi-componente, el A y el B en una proporción estequiométrica definida por el químico que diseña la fórmula. Existen además poliuretanos monocomponentes que se usan para la industria de la construcción.

##### *Componente A*

Es el Polioli, que es una mezcla cuidadosamente formulada y balanceada de glicoles, alcoholes de elevado peso molecular, se encuentran en mezcla con agentes espumantes y otros aditivos tales como láminas, agentes siliconados, agua, propelentes y catalizadores organometálicos que son lo que le dan las características a la espuma final. La apariencia es como miel viscosa y posee un fuerte olor amoniacal.

##### *Componente B*

El componente B es un Isocianato prepolimerizado (pre-iniciado) con un contenido de función NCO que puede variar desde los 18 al 35% en funcionalidad. Algunos son café marrón muy viscosos y otros son casi albos y fluidos.

#### *Variedades o tipos principales*

Los poliuretanos se clasifican en dos formas principalmente:

Poliuretanos flexibles, utilizados en:

- Espumas resilentes,
- Elásticos Durables
- Adhesivos y Selladores de Alto Rendimiento
- Pinturas
- Fibras,
- Sellos,
- Empaques,
- Juntas
- Condones
- Partes Automotrices
- Industria de la construcción, del mueble y muchas aplicaciones más.

La resiliencia es la "capacidad de memoria" de un poliuretano flexible, es decir, a la resistencia a la deformación por compresión mecánica. Se pueden mezclar con pigmentos tales como el negro de humo u otro pigmento para aplicaciones en automóviles y muebles modernos.

Su formulación se basa en poliuretanos de bajo número de hidróxilo combinados con isocianatos de bajo contenido en funciones NCO, unido a propelentes especiales y una elevada relación de agua, toda la fórmula está estequiométricamente diseñada para lograr una espuma de gelado rápido y con una determinada densidad que no supera los 25 kg/metro cúbico. Algunas aplicaciones de poliuretanos flexibles abarca la industria del empaque en que se usan poliuretanos anti-impacto para embalajes de piezas delicadas, su principal característica es que son de celdas abiertas y baja densidad (12-15 kg/metro cúbico).

Poliuretanos rígidos o RIM (de Rigid Injection Molding), son rígidos y de densidad más elevada (30-50 kg/metro cúbico) que las anteriores, pero tienen características muy parecidas. Se pueden formar paneles que son usados ampliamente para el aislamiento térmico.

La capacidad de aislamiento térmico del poliuretano se debe al gas aprisionado en las celdillas cerradas del entramado del polímero.

Un poliuretano de 2.5 cm de espesor puede aislar térmicamente un ambiente interno que permanecerá a 20°C por una cara, mientras que por el lado exterior de la cara pueden fluctuar -5°C.

Una variedad de los poliuretanos rígidos son los poliuretanos Spray que son formulaciones de alta velocidad de reacción y son usados en revestimientos sujetos a la fuerza de gravedad, tales como aislamientos de edificios, estanques de almacenamiento e incluso Tubos o cañerías.

Otra variedad de rígidos son los poliuretanos PIR que son usados en los revestimientos de cañerías en zonas extremadamente húmedas y además conducen fluidos a alta temperatura, su principal característica es la naturaleza ureica del polímero.

Poliuretanos rígidos de densidad más elevada (60-200 kg/metro cúbico) son usados para elaborar partes de automóviles, yates, muebles y decorados.

### ***Peligrosidad***

El poliuretano en sí es completamente inocuo para el ser humano, incluso los ratones o ratas no lo digieren. Su peligrosidad puede radicar cuando un poliuretano sin antinflama puede combustionar en presencia de una fuente de ignición. Alcanzado el punto de humeo, cosa que es difícil conseguir, el poliuretano comienza a generar compuestos cianhídricos, cuyos cianuros volátiles son altamente peligrosos para la salud humana.

El isocianato fue hace poco desclasificado como sustancia peligrosa, al erradicarse el Tolueno di-isocianato y usarse el M.D.I, Metilen-etilen Di-isocianato. Es muy afin al agua, por lo que debe mantenerse alejado de ella.

### ***Espuma de poliuretano***

La espuma de poliuretano es un material plástico poroso formado por una agregación de burbujas, conocido también por el nombre coloquial de gomaespuma. Se forma básicamente por la reacción química de dos compuestos, un polioliol y un isocianato, aunque su formulación necesita y admite múltiples variantes y aditivos. Dicha reacción libera dióxido de carbono, gas que va formando las burbujas.

Según el sistema de fabricación, se pueden dividir los tipos de espumas de poliuretano en dos tipos:

- **Espumas en caliente:** son las espumas que liberan calor durante su reacción, fabricadas en piezas de gran tamaño, destinadas a ser cortadas posteriormente. Se fabrican en un proceso continuo, mediante un dispositivo llamado espumadora, que básicamente es la unión de varias máquinas, de las cuales la primera es un mezclador, que aporta y mezcla los diferentes compuestos de la mezcla; la segunda es un sistema de cintas sin fin, que arrastra la espuma durante su crecimiento, limitando su crecimiento para darle al bloque la forma deseada; y la parte final de la espumadora es un dispositivo de corte, para cortar el bloque a la longitud deseada. Generalmente son las más baratas, las más utilizadas y conocidas por el público.

- **Espumas en frío:** son aquellas que apenas liberan calor en la reacción, se utilizan para crear piezas a partir de moldes; como rellenos de otros artículos; como aislantes, etc. Se fabrican mediante una espumadora sencilla, que consiste en un dispositivo mezclador. Normalmente suelen ser de mayor calidad y duración que las espumas en caliente, aunque su coste es bastante mayor.

La espuma de poliuretano es un material muy versátil ya que, según los aditivos y los sistemas de fabricación utilizados, se pueden conseguir características muy distintas y espumas destinadas a usos muy diferentes. Desde los bien conocidos bloques de espuma elástica para colchones hasta espumas casi rígidas para juguetería, automoción o calzados.

Para comparar las distintas espumas se suele utilizar mucho la densidad, pero sólo sirve como elemento comparativo cuando se habla de espumas con la misma composición, ya que distintas fórmulas dan características diferentes. En unas espumas se busca la mayor duración posible, en otras el precio más económico, en otras la transpirabilidad, la capacidad aislante, la facilidad de perfilar o dar forma, la ligereza, etc.

La espuma de poliuretano tiene múltiples usos en el mundo actual. Algunos de ellos son:

- en colchones como relleno principal o como integrante de los acolchados
- en muebles en asientos de sofás y sillas, relleno de acolchados.
- en la construcción, como aislante térmico o como relleno
- en automoción como elemento principal de salpicaderos, asientos.
- en muchos artículos más como juguetes, prendas de vestir, esponjas, calzados, almohadas, cojines, envases y en general todo tipo de acolchados o rellenos.

#### **Proceso de producción**

Utilizan materias primas base para esponja flexible. Son necesarios dos elementos primordiales que participan en la reacción química para la fabricación de esponjas flexibles: el Polioliol y el Isocianato. Además, utilizan aditivos para favorecer la reacción química ente el Polioliol y el Isocianato. El más usado el Cloruro de Metileno.

La creación del poliuretano espumoso debe seguir las siguientes etapas en orden, para obtener el resultado esperado. El proceso es el siguiente:

##### *Formación de espumas flexibles de poliuretano*

Para producir espumas de poliuretano existen varias técnicas, entre las cuales se encuentra el proceso de una etapa (ONE SHOT). Esta técnica emplea la dosificación y bombeo simultáneo de las materias primas, las cuales se preparan en un número de componentes líquidos o caudales que van al cabezal de mezcla y posteriormente son descargadas como un líquido viscoso que se esparce sobre una banda transportadora, en donde se da comienzo al crecimiento de la espuma hasta su altura final.

Las maquinarias espumadoras operan los siguientes principios básicos:

- ✓ Bombeo exacto de los componentes que van al mezclador
- ✓ Mezclado eficiente de los componentes en el cabezal mezclador
- ✓ Descarga de la mezcla sobre la banda transportadora que debe estar forrada por los tres lados con papel, llevando la espuma en crecimiento por un plano inclinado y dentro de un túnel bien ventilado.

Generalmente se trabaja con una máquina espumadora de alta presión, en la que los componentes se inyectan en el cabezal mezclador, con una presión que varía entre 21 a 250 Kg/cm<sup>2</sup>, en un rango de 2000 a 6000 rpm, para asegurar la mezcla adecuada de los componentes que se bombean en forma continua.

##### *Dosificación y mezclado*

Los ingredientes se dosifican y se mezclan en cantidades y proporciones adecuadas; generalmente, se arranca con la corriente de Polioliol, seguida del agente de expansión, la silicona y los catalizadores y por último el Isocianato.

Durante el mezclado se generan pequeñas burbujas de aire en la mezcla líquida que actúan como agentes iniciadores de la espumación.

#### *Cremado y crecimiento*

Después de un corto periodo de inducción los gases de expansión (CO<sub>2</sub> y/o cloruro de metileno), empiezan a expandirse dentro de las pequeñas burbujas de aire, agarrándolas y dándole a la mezcla de espuma una apariencia "cremosa". El tiempo que transcurre desde que se empieza la mezcla hasta que aparece la crema y empieza a crecer, se conoce con el nombre de "tiempo de crema", que suele fluctuar entre 6 a 15 segundos.

A medida que se van generando más gases de expansión, la espuma sigue creciendo y simultáneamente se hace más viscosa con la polimerización en la fase líquida. El número total de burbujas permanece razonablemente constante mientras la espuma crece.

La reducción de la tensión superficial, producida por el surfactante de silicona, hace que la mezcla de componentes sea más homogénea y evita que las burbujas coalescan.

Pasados unos 100 a 200 segundos después de empezada la mezcla, la reacción de expansión cesa, mientras que la de gelificación continúa. El tiempo transcurrido desde el inicio hasta que la espuma sube completamente, se denomina "tiempo de crecimiento".

#### *Gelificación y curado*

La reacción de gelificación y polimerización continúa hasta el punto conocido como tiempo de gel, que es el transcurrido desde la descarga de los ingredientes en el cabezal mezclador, hasta el momento en el que la espuma se sostiene por sí misma, por lo general 20 a 120 segundos después del tiempo de crecimiento.

Los bloques de espuma se llevan luego al área de curado donde deben permanecer por lo menos 24 horas, para asegurar una reacción de polimerización total.

#### *Manipulación de los bloques de espuma*

Deberán utilizarse dos áreas separadas para almacenar los bloques de espuma:

- ✓ Área de curado de bloques frescos.
- ✓ Área para almacenamiento prolongado.

#### *Curado de los bloques frescos*

El calor de la reacción alcanza su punto máximo usualmente entre los 30 a 60 minutos después del proceso de producción. En el área de curado los bloques de espuma recién hechos deben colocarse separadamente uno del otro durante por lo menos 24 horas.

Durante esta etapa, el calor generado basta para que se vaporicen las aminas y parte del isocianato no reaccionado, es por esto que se debe tener en cuenta el encogimiento del bloque después del enfriamiento.

El área de almacenamiento debe tener:

- ✓ Buena ventilación, que incluya sistema eficiente de extracción
- ✓ Un sistema de rociado de agua de gran potencia
- ✓ Distribución adecuada para que el personal pueda evacuar fácilmente en caso de fuego.

#### *Almacenamiento prolongado*

Aunque el diseño de esta área es menos crítico, se necesita de un lugar amplio, con buena ventilación y suficiente para evitar incendios.

#### **B. Clasificación arancelaria:**

**SAC 3921.13.00.00** Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico, Productos celulares alveolares de poliuretanos.

**TARIC** 3921.13.10.10 Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico, Productos celulares de espuma flexible Hoja de espuma de poliuretano, con un espesor de 3 mm ( $\pm 15\%$ ) y una densidad superior o igual a 0,09435 pero inferior a 0,10092.

3921.13.10.90 Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico, Productos celulares de espuma flexible las demás

## II. CARACTERISTICAS DE LA PRODUCCION

### A. Cantidad de Empresas

- ✓ Cantidad de productores: 2 empresas
- ✓ Cantidad de empresas exportadoras: 3 empresas
- ✓ Cantidad de empresas exportadoras a la Unión Europea: 1 empresa

### B. Características de las empresas

Las empresas exportadoras de este producto son empresas medianas con alta especialización tecnológica, lo cual las hace altamente eficaces en cuanto a procesos de producción. Estas empresas están ubicadas en Alajuela y en San José (Guadalupe).

## III. MERCADOS

### A. Intercambio Comercial

Las exportaciones de Costa Rica de poliuretanos a la Unión Europea han ido en aumento en los últimos años, siendo su posición relativa en las exportaciones mundiales de este producto la 81. Costa Rica tiene un registro de exportaciones incipientes a la Unión Europea donde su mayor comprador es Italia.

En el 2006, según datos de Procomer, se exportó de este producto US\$8.467 a Italia y US\$2.749 a Suecia.

### B. Demanda

La demanda mundial de plásticos fue de 235 millones de toneladas en el 2005, pero se prevé un aumento cercano al 30% en los próximos cinco años para superar los 300 millones. En el caso del poliuretano se pronostica que el crecimiento del mercado de este tipo de resina sea de 4,1% en los próximos tres años.

Al parecer, el crecimiento global de la demanda de poliuretanos está, en gran parte, asociado al crecimiento de las economías asiáticas. Sin embargo, los adelantos tecnológicos y el "know how" de las empresas de Europa Occidental y Norte América dominan en el mundo, y encuentran día a día nuevas aplicaciones para este material en áreas como la medicina, la construcción y el sector automotriz.

### C. Características del mercado de la Unión Europea

Las importaciones de poliuretano en formas flexibles y rígidas ha crecido entre el 2001 y el 2005 en un 20% en la Unión Europea. Dado que este producto tiene múltiples usos en el mundo actual, como lo son:

- en colchones como relleno principal o como integrante de los acolchados
- en muebles en asientos de sofás y sillas, relleno de acolchados.
- en la construcción, como aislante térmico o como relleno
- en automoción como elemento principal de salpicaderos, asientos.
- en muchos artículos más como juguetes, prendas de vestir, esponjas, calzados, almohadas, cojines, envases y en general todo tipo de acolchados o rellenos.

Debido a las condiciones climáticas de los países europeos, ya que estos presentan temperaturas extremas, el uso de la espuma de poliuretano como aislante térmico y como barrera de sonido, lo hacen atractivo para el consumidor europeo.

#### D. Principales competidores

Los principales exportadores de este producto a nivel mundial son: Estados Unidos, que exportó en el 2005, 328 millones de dólares, un 17% de las exportaciones mundiales. Le sigue, Alemania, 301 millones (15%), Bélgica con 249 millones (13%), Japón 154 millones (8%) y China con 98 millones (5%).

La Unión Europea (UE 27) representa el 48% de las importaciones mundiales de poliuretano. En el año 2006, la Unión Europea importó 503 millones de euros.

Los principales exportadores del producto a la Unión Europea son sus mismos miembros: Alemania, Bélgica, Países Bajos, Italia, Francia y Austria. Le siguen los Estados Unidos, y nuevamente, aparecen otros socios de la Unión Europea. (Ver Cuadro A).

**Cuadro A**  
**Importaciones de la Unión Europea**  
**de la mercancía 39211310**  
**-2006-**

Países socios	Importación Valor (1000 EUR)
Alemania	114591,67
Bélgica	84750,63
Países Bajos	53231,74
Italia	31271,67
Francia	26907,12
Austria	26811,52
Estados Unidos	25776,37
Portugal	24891,65
España	19746,82
Reino Unido	18758,89
Checa, República	15521,68
Polonia	15066,34
Finlandia	13836,75
Hungría	12138,33
Lituania	10505,15
Dinamarca	10204,43
China, República Popular de	8024,51
Eslovenia	6769,86
Suiza	6608,83
Irlanda	5741,77
Suecia	4359,43
Rumania	2642,16
Israel	1940,45
Letonia	1825,56
Japón	1705
Bulgaria	1613,51
Taiwán	1157,35
Turquía	1038,46
Estonia	916,13
Luxemburgo	843,49
Rusia, Federación de	657,22
Eslovaquia	614,97
Croacia	457,73
Grecia	252,34
For. Rep.Mac	236,39

Canadá	219,09
Australia	210,8
Serbia	163,12
Corea, República de	139,06
Malasia	110,77
Bosnia-Herzegovina	109,33
Países y territorios no determinados	89,46
Noruega	83,7
Hong Kong	82,97
Tailandia	60,47
India	39,46
Singapur	35,55
Brasil	16,66
Ucrania	11,51
Sudáfrica	10,13
Países y territorios no determinados en el marco de los intercambios intracomunitarios	8,1
Bielorrusia	5,75
Marruecos	4,49
Emiratos Árabes Unidos	4,04
Bangladesh	3,16
Indonesia	2,93
Arabia Saudita	2,75
Nueva Zelanda	2,58
Omán	2,5
México	1,69
Túnez	1,22
Sierra Leona	0,78
Chipre	0,23
Total INTRA-EUR25	503.821,94
Total EXTRA-EUR25	49.016,28

Fuente: Elaboración Propia con datos del Export Help Desk

#### IV. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO DE LA UNION EUROPEA

##### A. Tratamiento Arancelario

✓	Derecho terceros países - NMF	6.5 %
✓	SGP	0 %
✓	SGP +	0 %

##### B. Norma de Origen

Manufactura en la cual el valor de los materiales utilizados no exceda el 25% del precio ex Works del producto.

En este apartado cabe destacar que al existir una gran cantidad de materias distintas que pueden ser producidas para diferentes usos, se debe investigar a nivel de 8 dígitos según las aperturas europeas, para analizar la posible existencia de alguna norma de origen mas específica que pueda incluir otro tipo de materiales añadidos al producto principal ya que el porcentaje de los materiales utilizados puede variar incluso a un 50%.

##### C. Requisitos no arancelarias

Medidas sanitarias y fitosanitarias: Exigencias sobre el tratamiento y presentación del producto

Normas Técnicas

- Etiquetado ecológico para los colchones de cama (únicamente si la espuma va hacer usada en colchones).
- Embalaje para mercancías empacadas.
- Normas técnicas para los productos de construcción.

## I. INFORMACION DEL PRODUCTO

### A. Descripción

**Sector:** Industria Alimenticia.

**Nombre corriente:** Puré de frutas.

#### **Descripción del Producto**

Las diferentes pastas y purés de frutas se utilizan principalmente en la elaboración de los “COLADOS” o “PREPARACIONES HOMOGENEIZADAS” que consisten en las preparaciones de frutas finamente homogeneizadas, acondicionadas para la venta al por menor como alimento infantil o para uso dietético en recipientes con un contenido inferior o igual a 250g. Estas preparaciones pueden contener fragmentos visibles de frutas y se les puede añadir ingredientes en pequeña cantidad para sazonar, conservar u otros fines.

**Puré de frutas:** Se prepara por la cocción de la pulpa tamizada, y el de los frutos de cáscara por la de su polvo, en ambos casos incluso con adición de azúcar, esta cocción se prolonga hasta conseguir una consistencia más o menos pastosa. Posee una fuerte concentración de fruta y una consistencia blanda. La pulpa es el producto pastoso, no diluido, ni concentrado, ni fermentado, obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de frutas frescas, sanas, maduras y limpias.

**Pasta de frutas:** Es un puré evaporado de consistencia total o parcialmente sólida.

#### **Características**

Las pastas y los purés de frutas, son producidos a base de concentrado (pulpa) de diferentes frutas, en su producción no se utilizan ni colorantes, ni preservantes, ni colores artificiales. La homogeneización asegura la estabilidad del producto en el tiempo, evitando la separación de materia grasa hacia la superficie y la formación de cristales de hielo. Además, genera una excelente dispersión de los aditivos, aumentando su efectividad e incrementando la viscosidad (cuerpo) y el sabor del producto.

#### **Variedades o tipos principales**

Las principales pastas y purés de frutas que se producen son: la pasta y puré de pera, de manzana, de banano, de albaricoque y de melocotón. El principal tipo de Puré que se produce en Costa Rica es el puré de banano, sin acondicionarlo ni prepararlo como alimento infantil.

#### **Insumos**

Los insumos utilizados para la preparación del puré de banano son banano maduro, ácido cítrico y ácido ascórbico. Para la preparación de los colados o purés para la alimentación infantil se utilizan insumos como: agua, puré concentrado de las diferentes frutas, azúcar, tapioca (fécula de la raíz de la yuca), ácido cítrico y gluconato de hierro.

#### **Procesos de producción**

A continuación se describen cada uno de ellos;

- **Pelado:** Este proceso está a cargo de un equipo de personas que separan la cáscara de la fruta.
- **Escaldado:** Una vez que las frutas han sido lavadas, se trasladan al “escaldador”, que es un equipo transportador donde se bañan con agua hirviendo para desactivar enzimas, evitando que continúen su proceso de maduración. El escaldado también contribuye a eliminar el aire atrapado, fijar el color natural de la fruta, eliminar microbios y reblandecer los tejidos, lo cual facilitará el manejo de las frutas en pasos posteriores.
- **Molienda y Colado:** Posteriormente, las frutas, pasan a través de diferentes molinos y coladores mecánicos hasta alcanzar el tamaño de partícula requerido por las especificaciones del producto para el cual va a ser utilizado la pasta o el puré.

**B. Clasificación arancelaria**

<b>SAC</b>	<b>20071000</b>	Preparaciones homogeneizadas
	<b>2007100010</b>	Pulpas y pastas de frutas y preparaciones Coladas para la alimentación infantil
<b>TARIC</b>	<b>200710</b>	Preparaciones Homogeneizadas

**II. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN**

**A. Empresas exportadoras**

Los purés y pastas de frutas en nuestro país son producidos por tres empresas, las cuales también exportan a la Unión Europea: i) Novartis Consumer Health S.A. bajo la licencia y control de calidad de Gerber Products Company USA; ii) Florida Products; y iii) la Compañía Mundimar S.A.

**B. Características de las empresas**

La empresa Novartis genera aproximadamente 600 empleos, se ubica en Cartago, al costado oeste del Parque Industrial de Zonas Francas de Cartago.

La empresa Florida Products, es 100% capital nacional, se dedica a la producción y exportación de puré de banano y de jugo concentrado de piña. Esta compañía da trabajo directo a 230 personas e indirecto a unas 700, procesando productos que de otra forma, serían desechados. Se localiza en el Barreal de Heredia.

La empresa Mundimar, es una subsidiaria de Chiquita Brands, procesa más de cuarenta millones de libras de banano en su planta productora de puré de banano. Da empleo a aproximadamente 300 costarricenses y de igual manera se procesan los bananos que aunque son perfectamente consumibles no reúnen las especificaciones de calidad necesarias para su exportación como fruta fresca. Mundimar S.A. está ubicada en Guácimo, en la provincia de Limón.

**III. MERCADOS**

**A. Intercambio comercial**

Las exportaciones de purés y pastas de frutas han aumentado desde el 2003 y representaron un total de 52.5 millones de dólares en el 2006, los principales destinos son principalmente Holanda (34%), Estados Unidos (32%) y Puerto Rico (7%).

De los países Centroamericanos solamente Costa Rica exporta estos productos a la Unión Europea. El valor de las Importaciones de la Unión Europea de purés y pastas de frutas costarricenses para el año 2006 fue de 22,666.5 millones de dólares, mientras que para el año 2005, la Unión Europea importó un total de 7.610 miles de euros en productos homogeneizados tomando en cuenta que Costa Rica no es su principal proveedor.

Las exportaciones de Costa Rica representan el 9% de las exportaciones mundiales de este producto y somos el tercer suplidor mundial superado por Francia y Alemania, quienes abarcan en gran medida el resto de las exportaciones mundial.

**Cuadro A  
Principales Exportadores de  
Purés y Pastas de Frutas y sus mercados**

<b>PAIS EXPORTADOR</b>	<b>MERCADOS</b>
Francia	Reino Unido Portugal Bélgica Alemania España
Alemania	Francia Italia

	Austria Países Bajos Portugal Reino Unido
Costa Rica	Estados Unidos Países Bajos Guatemala El Salvador República Dominicana Israel México España

Fuente: Trade Map

## B. Competidores

A nivel mundial las exportaciones de este producto están lideradas por Francia que representan el 18% de las exportaciones mundiales de este producto; las exportaciones de Alemania representan el 11%; ocupando el primero y segundo lugar respectivamente. Las exportaciones de Costa Rica representan el 9% de las exportaciones mundiales de este producto; colocándose en la tercera posición, según los datos de la base estadística TRADE MAP

Tanto Francia como Alemania tienen como principales compradores otros países de la Unión Europea. Francia exporta sus productos homogeneizados a Reino Unido, Portugal, Bélgica, Alemania y España. Alemania exporta a Francia, Italia, Austria, Países Bajos, Portugal y Reino Unido.

Costa Rica exporta los productos homogeneizados principalmente a: Estados Unidos, Países Bajos, Guatemala, El Salvador, República Dominicana, Israel, México y España.

En el Cuadro B se observa que los principales importadores de productos homogeneizados son Francia, Reino Unido, Alemania, Federación Rusa y Bélgica.

**Cuadro B**  
**Principales países importadores de productos homogeneizados**  
**2005**

País	Total Importado en miles de dólares	Cantidad importada toneladas	Crecimiento Anual Valor 2001-2005 %	Crecimiento Anual Cantidad 2001-2005 %
Francia	17.720	10.952	36	13
Reino Unido	10.619	6.015	06	0
Alemania	10.196	4.291	27	13
Federación Rusa	9.848	6.272	27	10
Bélgica	8.305	4.899	04	-04

Fuente: Trade Map

Otros países que exportan preparaciones homogeneizadas a la Unión Europea son Ecuador, India, Colombia, Turquía, y Suiza, con los cuales compite Costa Rica.

## IV. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO DE LA UNIÓN EUROPEA

### A. Tratamiento arancelario

Los productos homogeneizados, entre ellos los purés y las pastas de frutas clasificados según el TARIC en la partida 2007109100, pueden ser exportados a la Unión Europea pagando un 0% con el trato arancelario preferencial SGP-plus.

El derecho de aduana que tienen que pagar los países que no obtienen este trato arancelario preferencial o sea el trato de la nación más favorecida es del 15%.

## **B. NORMA DE ORIGEN**

La norma de origen que deben de cumplir los productos homogeneizados entre ellos los Purés y las Pastas de Frutas es la siguiente:

“Fabricación:

- de los materiales de cualquier otra partida, excepto de la del producto, y
- en el cual el valor de todos los materiales usados en su producción que sean del Capítulo 17 no exceda el 30 % del valor ex-Works del producto”

Lo anterior quiere decir; que se pueden utilizar materiales de cualquier otra sección excepto de la sección IV del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías, que es a la que pertenecen los productos homogeneizados.

También los materiales del capítulo 17; AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUIMICAMENTE PURA, EN ESTADO SÓLIDO utilizados en la producción de los productos homogeneizados no deben de exceder el 30% del valor Ex – Works del producto; así por ejemplo, si el valor Ex – Works del producto homogeneizado es de 100 colones; el costo del azúcar incorporada al producto final no debe de exceder de 30 colones.

## **C. REQUISITOS NO ARANCELARIOS**

### **Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

El exportador debe presentar un certificado fitosanitario, emitido por el regente de planta ante la Dirección de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura (MAG) en las oficinas del puesto de salida del producto y completar la solicitud para la confección del certificado oficial. Al ingreso se tiene que presenta el certificado fitosanitario de exportación.

Las reglas generales aplicables a estos productos son:

1. Principios generales y exigencias de Derecho de alimentos establecido en Regulación (CE) el No 178/2002 (OJ L 31 01/02/2002);
2. La higiene de productos alimenticios según la Regulación (la CE) el No 852/2004 (OJ la L 226 25/06/2004);
3. Condiciones generales acerca de contaminantes en alimento;
4. Las condiciones generales de preparación de productos alimenticios;
5. Control oficial de productos alimenticios;

### **Exigencias sobre el tratamiento y presentación del producto**

También como requisito específico para el ingreso de los Productos Homogeneizados (purés y las pastas de frutas) a la Unión Europea se exige un *Etiquetado para Identificar los Productos Alimenticios*. Éste etiquetado debe asegurar que los consumidores consigan toda la información esencial para tener una opción inequívoca comprando sus productos alimenticios.

### **Reglas generales sobre etiquetado de alimentos**

Las etiquetas de productos alimenticios según las reglas generales acordadas por el Consejo la Directriz 2000/13/EC (OJ la L 109 06/05/2000) deben contener los detalles siguientes:

- El nombre bajo el cual el producto es vendido. Ninguna marca registrada, marca o el nombre de fantasía pueden sustituir el nombre genérico, pero más bien pueden ser usados además. Los detalles en cuanto a la condición física del comestible o el tratamiento específico que esto ha sufrido (pulverizado, congelado, se han concentrado, han fumado, han irradiado o han tratado con la radiación de ionización) debe ser incluido donde la omisión de tal puede confundir al comprador.
- La lista de ingredientes, precedidos por la palabra "ingredientes", debe mostrar todos los ingredientes (incluyendo aditivos). En el caso de aquellos productos que pueden contener ingredientes obligados de causar alergias o intolerancia, como bebidas alcohólicas, una indicación clara sobre la etiqueta por la palabra "contiene" seguido del nombre del ingrediente. Sin embargo, esta indicación no será necesaria proporcionarla si el nombre específico es incluido en la lista de ingredientes.

- La cantidad neta de productos alimenticios previamente envasados en unidades métricas (litro, centilitro, mililitro) para líquidos (y kilogramo, gramo) para no líquidos.
- La fecha de durabilidad mínima que consiste en día, mes y año en aquella orden y precedido por las palabras " mejor antes " " o mejor antes de " " o el empleo por " fecha para bienes sumamente perecederos.
- Cualquier condición especial para cuidado o empleo.
- El nombre o nombres de negocio y dirección del fabricante, embaladora o importador establecido en la Unión Europea.
- Lugar de origen o procedencia
- Las Instrucciones de empleo, donde apropiado.
- Indicación de la fuerza adquirida alcohólica para bebidas que contienen más del 1.2 % por volumen.

Estos detalles deben aparecer sobre el embalaje o sobre una etiqueta atada a productos alimenticios previamente envasados. En el caso de productos alimenticios previamente envasados, intencionados para abastecedores de masas (productos alimenticios vendidos al por mayor), los detalles de etiquetaje obligatorios deben aparecer sobre documentos comerciales. Mientras que el nombre bajo el cual es vendido, la fecha de durabilidad y el nombre de fabricante debe aparecer sobre el embalaje externo.

La información proporcionada por etiquetas debe ser fácil para entender, fácilmente visible, claramente legible e indeleble y debe aparecer en la lengua (s) oficial del Estado miembro donde el producto es vendido. Sin embargo, pueden permitir el empleo de términos extranjeros o expresiones fácilmente entendidas por el comprador.

#### **Intensificación de las inspecciones de las mercancías**

En los envíos de algunos de los productos alimenticios de origen no animal, la Comisión Europea ha tomado medidas intermedias protectoras, por ejemplo sujeta el producto a un control obligatorio antes de la liberación de la Aduana para asegurar que cumple con las condiciones de salud especiales (certificados de salud, el probar de funcionario y el análisis).

Otros productos alimenticios de origen no animal como en el caso de los purés y las pastas de frutas, pueden ser también sujetos revisiones por las autoridades competentes, sin la advertencia previa, en el punto de entrada o en cualquier otra etapa de la cadena (el tratamiento, el almacenaje, el transporte, la distribución y el comercio).

## SANDÍA

### I. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

#### A. Descripción

**Sector:** Agrícola

**Nombre Científico:** Citrullus Lanatus

**Nombre Corriente:** sandía.

Descripción del producto:

La **sandía** es una planta de la familia de las cucurbitáceas originaria de África pero de gran difusión histórica en Asia. Es una trepadora anual, dicotiledónea, herbácea, áspera, con tallo rastrero piloso provisto de zarcillos y hojas de cinco lóbulos profundos, flores amarillas, grandes, fruto grande, en pepónide, carnoso y jugoso (más del 90% de la sandía es agua), con numerosas semillas, casi esférico, verdoso, pulpa de color rosado o rojo, generalmente de sabor dulce (más raramente amarilla y amarga) muy apreciada por ser refrescante y rica en agua y sales; importante para dietas de adelgazamiento por contener pocas calorías.

Las sandías cultivadas al aire libre florecen entre finales de primavera y principios de verano, por lo que los frutos están en su punto óptimo de sazón a lo largo de todo el verano y principios del otoño. No obstante, la sandía se cultiva en invernadero, por lo que es fácil disponer de ejemplares a lo largo de todo el año.<sup>77</sup>

Características:

Las sandías constituyen un alimento rico en vitamina A, en forma de carotenos, tiene propiedades medicinales beneficiosas para el organismo, entre ellas la prevención de numerosos tipos de cánceres o la disminución del colesterol.

La sandía no es muy exigente en suelos, aunque le van bien los suelos bien drenados, ricos en materia orgánica y fertilizantes. No obstante, la realización de la técnica del enarenado hace que el suelo nos sea un factor limitante para el cultivo de la sandía, ya que una vez implantado se adecuará la fertirrigación al medio.

La humedad relativa óptima para la sandía se sitúa entre 60 % y el 80 %, siendo un factor determinante durante la floración.<sup>78</sup>

Variedades:

Pueden considerarse dos grupos de variedades híbridas existentes en el mercado:

- Variedades "Tipo Sugar Baby", de corteza verde oscuro.

- Variedades "Tipo Crimson", de corteza rayada.

Dentro de ambos tipos pueden considerarse sandías con semillas y sin semillas, aunque generalmente las sandías triploides se está, poniendo "tipo Crimson", por lo que la piel rayada está siendo un carácter diferenciador para el consumidor entre sandía con semillas y sin semillas.

#### B. Clasificación Arancelaria.

**SAC:** 0807.11.00.00

**TARIC:** 0807.11.00

### II. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN

#### A. Empresas exportadoras

Exportadores de Costa Rica al mundo: 11 empresas.

Empresas exportadoras costarricenses a la Unión Europea: 8 empresas.

#### B. Características de las empresas

---

<sup>77</sup> [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

<sup>78</sup> [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

### **Ubicación y áreas de siembra**

El cultivo se da principalmente en los cantones de: Cañas, Bagaces, San Carlos y Cantón Central de Puntarenas. Los meses de mayor oferta son de febrero a mayo y el mes de agosto; el comportamiento de los precios es inversamente proporcional a la oferta, presentándose los mayores precios en dos períodos, el primero en el mes de junio, y el segundo se inicia en setiembre y finaliza en diciembre.<sup>79</sup>

### **Datos empleo y producción**

Las exportaciones de sandía de Costa Rica durante el período ene-set 2006 totalizaron 33,4 millones de kg por un valor de \$8,3 millones, contra 34,3 millones de kg y \$7,4 millones durante el 2005 (ene-dic). La oferta de esta fruta en el Centro Nacional de Abastecimiento (CENADA), durante el período ene-oct 2006 totalizó 4.615 tm, cifra 2% superior a la del año anterior en similar período, pero que comparada con la del 2004 resulta 25% por arriba.

## **C. Procesos Tecnológicos**

### **Proceso de producción**

La planta injertada procedente del semillero debe colocarse de forma que, el cepellón quede en contacto con el suelo, cubriéndolo con arena, y el injerto quede por encima de la arena, evitando así la emisión de raíces por parte de la sandía por la humedad que proporciona el riego, ya que de lo contrario podrían presentarse problemas de ataque de Fusarium.

Debe cubrirse el suelo con una película de polietileno negro, con objeto de aumentar la temperatura del suelo, disminuir la evaporación de agua, impedir la emergencia de malas hierbas, aumentar la concentración de CO<sub>2</sub> en el suelo, aumentar la calidad del fruto, al eludir el contacto directo del fruto con la humedad del suelo. Puede realizarse antes de la plantación, o después para evitar quemaduras en el tallo.<sup>80</sup>

En plantaciones tempranas, una vez realizado el trasplante, se puede proceder a la colocación de túneles de semiforzado para incrementar la temperatura. Para ello se colocan arcos de alambre cada 1,5 metros aproximadamente, que se recubren con un film que se sujeta al suelo con la propia arena. El film que mejores resultados está dando es el polímero EVA de 150-200 galgas, que además de proteger de las bajas temperaturas, impide el goteo por condensación, evitando reduciendo el riesgo de pudrición. Otros materiales utilizados son las películas de polietileno transparente, con el inconveniente del goteo, y la manta térmica, que aunque incrementa la temperatura en menor medida, mejora las condiciones de ventilación y evita el problema del goteo.<sup>81</sup>

Generalmente la recolección es llevada a cabo por especialistas, guiándose por los siguientes síntomas externos:

- El zarcillo que hay en el pedúnculo del fruto está completamente seco, o la primera hoja situada por encima del fruto está marchita.
- Al golpear el fruto con los dedos se produce un sonido sordo.
- Al oprimir el fruto entre las manos se oye un sonido claro como si se resquebrajase interiormente.
- Al rayar la piel con las uñas, ésta se separa fácilmente.
- La "cama" del fruto toma un color amarillo marfil.
- La capa cerosa (pruína) que hay sobre la piel del fruto ha desaparecido.
- El fruto ha perdido el 35-40 % de su peso máximo. <sup>82</sup>

---

<sup>79</sup> [www.cnp.go.cr](http://www.cnp.go.cr)

<sup>80</sup> [www.infoagro.com](http://www.infoagro.com)

<sup>81</sup> [www.infoagro.com](http://www.infoagro.com)

<sup>82</sup> [www.infoagro.com](http://www.infoagro.com)

### III. MERCADOS

#### A. Intercambio Comercial

En el año 2006, Costa Rica exportó a la Unión Europea 21 046 TM de sandía para un valor de € 11,3 millones, siendo el segundo proveedor extracomunitario después de Brasil.

El 67% de la sandía que se vendió a Europa se dirigió a Holanda, el 12% a Bélgica, el 10% al Reino Unido y el 5% a España entre otros.<sup>83</sup>

#### Sandía: Exportaciones de Costa Rica a la Unión Europea 2006 (miles de euros)

Países declarantes	Importación Valor (1000 EUR)
Alemania	315.28
Bélgica	1366.89
Bulgaria	1.97
España	548.75
Francia	6.64
Irlanda	23.64
Italia	195.95
Países Bajos	7595.33
Portugal	28.17
Reino Unido	1221.34
Rumania	11.96
Total EUR27	11315.92

Fuente: Elaboración propia con datos de Export Helpdesk

- **Características de la Unión Europea que generan oportunidades para la sandía costarricense.**

La sandía se comercializa en la Unión Europea en cajas de aproximadamente de 16, 18 y 20 kilogramos, los calibres utilizados oscilan entre 3,4 y 5. Es abastecida principalmente por países de otros continentes, sin embargo dentro de Europa España es un gran productor y exportador.

Las nuevas tendencias del consumidor, donde el factor tiempo es limitado y el dedicado a la preparación de los alimentos es cada vez menor, las frutas tropicales constituyen un buen complemento nutritivo y fácil de preparar.

El consumo de frutas frescas en la Unión Europea (UE-15) se estima en 30.2 millones de toneladas anuales lo que representa 81 kilos per cápita, sin embargo, en unos países se consume más que en otros. En el consumo per cápita/año los griegos con 155 kilos y los alemanes con 112 kilos son los principales consumidores de frutas, en tercer lugar están los austriacos con 96 kilos; en cuarto lugar los italianos con 91 kilos; en el quinto lugar están los españoles con 83 kilos.

En España las frutas frescas son consumidas como postre y dentro de esta categoría a la hora de la comida ocupan el 39 % y en la cena el 23 %, además, dentro de los niveles de preferencia de compra del consumidor son catalogadas como alimentos beneficiosos para la salud.

La preocupación por el tema de la dieta y la salud en Europa cada vez es más importante, esto le ha brindado una importante oportunidad a las frutas tropicales para crecer en el mercado. Prueba de ello es el crecimiento de las importaciones, los importadores de frutas tropicales coinciden en señalar que estas han dejado de ser ese fruto que sólo aparece en las comidas de navidad para estar a disposición de los consumidores en cualquier momento del año. Las frutas generalmente son consumidas de forma fresca como postre o preparadas.

Existe mucho por hacer en las formas de consumo de las frutas tropicales, donde es necesario presentar a los consumidores europeos diferentes alternativas y combinación para la preparación de las mismas.

<sup>83</sup> Export Helpdesk

Actualmente empresas exportadoras en sus páginas web brindan información de algunas formas de consumo de las frutas menos conocidas. Sin embargo, a pesar de la cobertura global que tiene Internet estos sitios difícilmente son consultados por la mayoría consumidores por limitaciones de acceso, tiempo y falta de conocimiento sobre las direcciones web de las empresas que ponen a disposición la información sobre consumo.

- **Principales Competidores**

Los principales proveedores extracomunitarios son Brasil con un 3.5% del total de la sandía consumida en Europa, Costa Rica con un 3.3%, Panamá con un 3.2% y Túnez con un 1.3%. España e Italia son los principales productores de sandía en la Unión Europea.

#### **IV. CONDICIONES DE ACCESO PARA LA SANDÍA AL MERCADO DE LA UE**

##### **A. Tratamiento Arancelario**

La sandía procedente de Costa Rica esta incluida dentro del SGP+ por lo que entra libre de aranceles. Para terceros países se aplica un arancel NMF de 8.8%.

##### **B. Normas de Origen**

Las frutas deben ser obtenida totalmente en el país.

##### **C. Requisitos Específicos**

###### **-Requerimientos Técnicos:**

Debe cumplirse con lo estipulado en el Reglamento (CE) No. 1615/2001 que regula aspectos como la calidad, el tamaño, las tolerancias, la presentación, entre otras.

Se exige que el empaque tenga impreso, como mínimo:

- ✓ El nombre y la dirección del productor o exportador
- ✓ El nombre del producto con su correspondiente variedad
- ✓ El país de origen
- ✓ El grado de calidad y el número de unidades o peso contenido por empaque.
- ✓ Lista de ingredientes
- ✓ La cantidad neta
- ✓ Día de expiración
- ✓ Cualquier condición especial de uso
- ✓ Instrucciones de uso
- ✓ Lote de mercadeo.

Adicionalmente, los empaques deben tener una resistencia adecuada para proteger el producto y permitir su manejo, deben estar limpios y su impresión gráfica debe ser atractiva ya que, cada vez con mayor frecuencia, los productos se exhiben en el mismo empaque.

En cuanto a los empaques, cuyas dimensiones deben adaptarse a las medidas del Europallet --80 cm x 120 cm--, de tal manera que sus medidas sean submúltiplos de las de éste --60 x 40, 60 x 30, 30 x 40 o 20 x 30 cm--, existen disposiciones relacionadas con el manejo de empaques y desechos de los mismos, de acuerdo con la Directiva 94/62/EC de diciembre de 1992, en la cual se da especial importancia al reciclaje de los materiales de empaque.

###### **-Requisitos sobre inocuidad**

- Reglamento (CE) No. 178/2002, por el que se establecen los principios generales sobre la inocuidad de los alimentos. Incluye aspectos sobre la trazabilidad, equivalencia y la responsabilidad de los operadores, entre otros.
- Reglamento (CE) No. 852/2004 sobre la higiene de los productos alimenticios.
- Límite máximo de residuos de plaguicidas en los alimentos (normativa en constante cambio y que se planea unificar).

- » Directiva 90/642/CEE; relativa a la fijación de los contenidos máximos de residuos de plaguicidas en determinados productos de origen vegetal, incluidas las frutas y hortalizas
- » Directiva 76/895/CEE; relativa a la fijación de los contenidos máximos de residuos de plaguicidas en las frutas y hortalizas.
- » Directiva 2006/59/CE: sobre los límites máximos de residuos de carbaril, deltametrin, endosulfan, fenitrothion, metidation y oxamil.
- » Reglamento (CE) No. 396/2005: límites máximos de residuos de plaguicidas en alimentos y piensos de origen vegetal y animal.
  
- Contenido máximo de contaminantes en los productos alimenticios: Reglamento (CE) No. 1881/2006.
  
- Reglamento (CE) No. 1935/2004, sobre los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos.
  
- Requerimientos fitosanitarios
  - » Certificado fitosanitario (libre de plagas – para el producto en fresco).
    - ✓ Directiva 2000/29/CE
  
- Controles oficiales en frontera
  - » Control documental, control de identidad, control físico.
    - ✓ Reglamento (CE) No. 882/2004
  
- Normativa relativa a la producción orgánica:
  - » Reglamento (CE) No. 2092/91
  - » Costa Rica fue certificada como tercer país en el 2003, la certificación fue ratificada en el 2006 (ventaja comparativa).

## TILAPIA

### I. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

#### A. DESCRIPCIÓN

**Sector:** Pesca.

**Nombre Científico:** *Oreochromis niloticus*

**Nombre Corriente:** Tilapia

#### Descripción del producto:

La tilapia es un pez originario de África que habita mayoritariamente en regiones tropicales del mundo donde se dan las condiciones favorables para su reproducción y crecimiento. Entre sus variedades destacan la tilapia del Nilo (*Oreochromis niloticus*), la tilapia azul (*Oreochromis aureus*) y la tilapia de Mozambique (*Oreochromis mossambicus*).

Sus extraordinarias cualidades como crecimiento acelerado, tolerancia a altas densidades, adaptación al cautiverio, aceptación a una amplia gama de alimentos, resistencia a enfermedades, carne blanca de calidad y amplia aceptación, han despertado gran interés comercial en la acuicultura mundial.

Es un pez de aguas cálidas, que vive tanto en agua dulce como salada e incluso puede acostumbrarse a aguas poco oxigenadas. Se encuentra naturalmente distribuida por América Central, sur del Caribe, sur de Norteamérica y el sudeste asiático.

Su facilidad de reproducción puede causar problemas de sobrepoblación en su crianza, lo que se soluciona criando peces de un único sexo, preferentemente machos, que crecen más y más rápido. Puede llegar a un peso de tres kilos, sin embargo la talla comercial es de 230 gramos.

Antes considerado un pez de bajo valor comercial, hoy su consumo, precio y perspectivas futuras han aumentado significativamente.<sup>84</sup>

#### B. Clasificación arancelaria

**SAC:** 0302.69.70.00 Tilapia fresca o refrigerada

0304.29.60.00 Filetes y carne de tilapia fresca o refrigerada.

**TARIC:** 0302.69.19.00 Los demás pescados de agua dulce frescos o refrigerados.

0304.19.19.90 Filetes y carne de los demás pescados de agua dulce frescos o refrigerados.

### II. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN

#### A. Empresas exportadoras

Exportadoras de Costa Rica al mundo: 9 empresas.

Exportadoras de Costa Rica a la Unión Europea: 1 empresa.

#### B. Características de las empresas

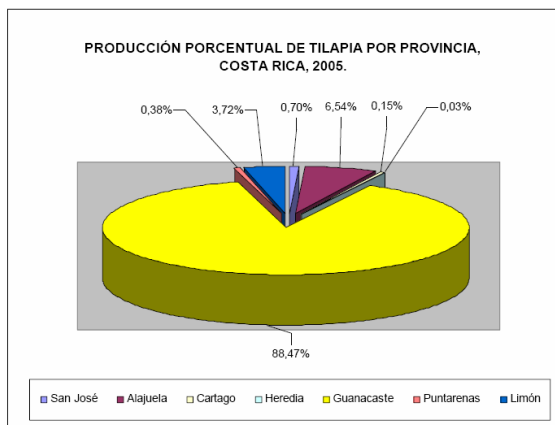
##### Ubicación y áreas de cultivo

El cultivo de la tilapia se da principalmente en la zona de Cañas, pero en los últimos años se han creado nuevas empresas y desarrollado proyectos en San Carlos, Talamanca y Guápiles.

La mayoría de los proyectos se concentran en la provincia Alajuela, mientras las fincas más grandes se encuentran en la provincia de Guanacaste, prácticamente en 88% de la producción de tilapia se concentra en esta provincia.<sup>85</sup>

<sup>84</sup> [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

<sup>85</sup> [www.imfoagro.go.cr](http://www.imfoagro.go.cr)



Fuente: INCOPESCA

### Datos de empleo y producción

La pesca en nuestro país tuvo en el año 2006 una producción de 70.562 TM dando empleo directo e indirecto a 27.000 personas. De estas cifras el sector de la acuicultura representó el 35% del cual la tilapia es el principal cultivo con alrededor del 80% de la producción total. En el año 2006 el 65% de las empresas exportó más de un millón de dólares a la Unión Europea.<sup>86</sup>

### C. Procesos tecnológicos

#### Proceso de producción

Los procesos de producción que fueron utilizados inicialmente en el país han ido evolucionando, pasando de un sistema extensivo, donde se utilizaba una densidad de siembra muy baja, utilizando la producción a bajo costo con el fin de abastecer de alimento a las poblaciones rurales del país, hasta los sistemas semi-intensivos, intensivos y superintensivos donde se utilizan densidades de siembra altas (desde 15, 50 hasta 100 y más peces por metro cúbico) cuyo propósito es fundamentalmente generar ganancias a través de su venta a mercados nacionales e internacionales.

Al inicio de la acuicultura extensiva se pretendió utilizar los recursos que cada campesino tuviera en su parcela, aprovechando en primer lugar, las excelentes condiciones hídricas que presenta el país y en segundo lugar los hábitos alimenticios omnívoros de la tilapia, lo cual la convierte en un pez poco selectivo en cuanto a los alimentos que ingiere.

Luego, gracias a la apertura del mercado internacional y al crecimiento de la demanda interna del producto, el interés de cultivar la tilapia como una alternativa más de diversificar la producción agrícola fue creciendo, así como la preocupación de las autoridades gubernamentales por mejorar los paquetes tecnológicos existentes, lo cual incentivó la investigación de sistemas de producción que generen mayor rentabilidad económica.

Los sistemas que se emplean en nuestro país para el cultivo de la tilapia son el cultivo semintensivo en estanques de tierra, la producción superintensiva en pilas circulares de concreto y el cultivo de tilapia en jaulas.

### III. MERCADOS

#### A. Intercambio comercial

En el año 2006 Costa Rica exportó un total de 23.45 millones de dólares de tilapia entera, sin embargo solo 0.15 millones de dólares fueron producto de exportaciones a la Unión Europea, ya que este es un mercado dominado por los mismos países comunitarios como España, ó por países africanos.<sup>87</sup>

#### B. Características del mercado de la Unión Europea que generan oportunidades para la tilapia costarricense

La Unión Europea es uno de los mercados mas importantes a nivel mundial para los productos de la pesca con un consumo promedio de 22,7 kg per cápita por año.

<sup>86</sup> [www.infoagro.go.cr/incopesca](http://www.infoagro.go.cr/incopesca)

<sup>87</sup> <http://export-help.cec.eu.int>

El Reino Unido es el principal mercado para la tilapia en Europa. También se comercializa en Francia, Bélgica, Alemania, Holanda y en menores cantidades en Austria, Italia, Suiza, Dinamarca y Suecia. Los principales mercados son las grandes ciudades europeas donde viven se concentran las comunidades de africanos, asiáticos y chinos, particularmente Londres, París y Ámsterdam.

Recientemente, el consumo de tilapia aumentó en los mercados no étnicos. Casi toda la tilapia que se comercializa en Europa proviene de las importaciones, dado que la producción europea es bastante escasa. Hace cinco años, solo en Bélgica se cultivaba tilapia, pero ahora también el Reino Unido y Francia comenzaron a hacerlo. Alemania, Noruega y Dinamarca han comenzado también a experimentar su cultivo.

En general, el mercado europeo parece preferir la tilapia de tamaño grande, comparado con el mercado de EEUU. Esta se importa en diferentes formas, pero la preferencia es por el entero congelado. La tilapia del Nilo es la preferida en Alemania, donde se la utiliza principalmente como sustituto del pescado rojo. En el Reino Unido, la tilapia roja de jamaica, importada en forma fresca, es particularmente apreciada.

La tilapia tiene un gran potencial en el mercado europeo como sustituto de varias especies de carne blanca, se podría desarrollar tilapia de alta calidad y tamaño grande para que tenga una mejor aceptación.<sup>88</sup>

### **C. Principales competidores**

Entre los principales proveedores al mercado de la Unión Europea están los países asiáticos y africanos. Uganda representa el 21,6% de las importaciones, Rusia el 3,4%, Kenia el 2,7% y Tanzania el 1,2%, a los que les siguen China, Estados Unidos, Costa Rica, Malasia y Vietnam entre otros.<sup>89</sup>

## **IV. CONDICIONES DE ACCESO PARA LA TILAPIA AL MERCADO DE LA UNIÓN EUROPEA**

### **A. Tratamiento arancelario**

Actualmente la tilapia procedente de Costa Rica entra con un arancel de 0% bajo el régimen SGP+. El arancel para terceros países varía entre un 8% para el pescado entero y un 9% para los filetes.

### **B. Normas de origen**

Para que se considere originario el producto tiene que ser totalmente obtenido en el país de origen.

### **C. Requisitos específicos**

#### **-Requerimientos técnicos**

-Normativa base: Reglamento (CE) No. 104/2000.

-Etiquetado: relativo a la información del consumidor en el sector de los productos de la pesca y de la acuicultura Reglamento (CE) No. 2065/2001.

-Normas generales de comercialización, Reglamento (CE) No. 2406/1996, sobre:

-Categorías de frescura.

-Categorías de calibrado

-Normas sobre la conservación.

-El país exportador debe estar incluido en la lista de países autorizados.

#### **-Requisitos generales sobre inocuidad**

• Reglamento (CE) No 178/2002 por el que se establecen principios generales sobre la inocuidad y trazabilidad de los alimentos.

• Reglamento (CE) No. 852/2004 y reglamento (CE) No. 853/2004, sobre la higiene de los productos alimenticios y sobre las normas específicas de higiene de los alimentos de origen animal, respectivamente.

• Reglamento (CE) No 1881/2006 sobre el contenido máximo de contaminantes en los productos alimenticios.

• Reglamento (CE) No. 854/2004 y Reglamento (CE) No. 882/2004, sobre controles oficiales de los productos de origen animal destinados al consumo humano.

• Reglamento (CE) No 1935/2004 sobre materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos.

---

<sup>88</sup> [www.aquahoy.com](http://www.aquahoy.com)

<sup>89</sup> <http://export-help.cec.eu.int>

- Directiva 91/67/CEE: establece las condiciones de policía sanitaria aplicables a la puesta en el mercado de animales y de productos de la acuicultura
- Directiva 91/493/CEE: fija las normas sanitarias aplicables a la producción y a la puesta en el mercado de los productos pesqueros.
- Decisión 93/351/CEE: fija los métodos de análisis, los planes de muestreo y los niveles máximos de mercurio en los productos de la pesca.

## YUCA

### I. INFORMACION DEL PRODUCTO

#### A. Descripción

**Sector:** Agrícola

**Nombre Científico:** Manihot sculenta

**Nombre Corriente:** Yuca

#### **Descripción del producto:**

Arbusto de la familia de las Euforbiaceas puede alcanzar los 3 metros de altura, que tiene unas raíces en forma de tubérculo, de forma alargada, su piel es pardusca, de aspecto leñoso y su pulpa blanca.

Dicha raíz es almidonosa y de alto valor alimenticio. Originaria del trópico sudamericano, datos arqueológicos indican que se cultivo en Perú hace 4.000 años y fue uno de los primeros cultivos domesticados.

Se cultiva en el trópico o subtropical cálido a una temperatura entre los 20-28°C, con una humedad entre el 80-90%, con un nivel de lluvias entre los 800 y los 1800 mm anuales, en una altitud no menor a los 1.000 msnm, y un requerimiento de suelo tierra-arenoso, desarrollado en 10 meses.

Los suelos óptimos para la siembra son los suelos francos, ricos en potasio, aunque crece bien en suelos de fertilidad media y baja pero siempre con un buen drenaje. Actualmente el área cultivada cubre unas 3000 hectáreas del territorio nacional según datos del Consejo Nacional de la Producción (CNP).

Se consume en la alimentación humana y animal (invaluable cantidad de carbohidratos 85% aproximadamente y pobre en grasas), o bien como harinas (follajes para la elaboración de harinas con alto porcentaje de proteína). Asimismo, este producto puede también procesarse como chips, croquetas, tortas, enyucados precocidos y exportados congelados.

#### **Variedades o tipos principales:**

Valencia, la de mayor exportación, y Mangi. Aunque existan otras variedades: Cagullo Morado, Blanca, Ceiba, Pochota, Cubana, Mochera.

#### B. Clasificación arancelaria

**SAC:** 0714.10.00.00 Raíces de yuca (mandioca), frescas, refrigeradas o congeladas

**TARIC:** 0714.10.91.00 "Raíces de Mandioca (Yuca), las demás, del tipo de las utilizadas para el consumo humano, en envases inmediatos con un contenido neto inferior o igual a 28 kg, ya sean frescos y enteros, congelados sin piel o incluso cortados en trozos".

### II. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCION

#### A. Cantidad de empresas

Productores: La mayor parte se cultiva en las zonas del país cuya altitud sea menos de 1000 msnm, la cual es la apta para la siembra de este cultivo.

El cultivo y la exportación de yuca han tenido un crecimiento constante hasta el año 2006 donde se experimento una reducción en las exportaciones de \$ 9 millones.

A nivel de exportaciones, en nuestro país exportan este producto 103 empresas para un total de \$34.2 millones y 29 empresas realizan exportaciones al mercado de la Unión Europea para un total de 7.7 millones según los datos suministrados por PROCOMER.

#### B. Características de las empresas

### **Empleo y tamaño de las empresas**

Son empresas tanto de capital nacional como extranjero, la mayoría son pequeñas empresas. Generan empleo durante todo el año debido a que no existen temporadas altas. Se estima que producen cerca de 10.000 empleos directos.

### **Ubicación y áreas de siembra**

Encontramos áreas de siembra en las Zonas Huetar Atlántica y Huetar Norte, propiamente en San Carlos (Aguas Zarcas, Pital, La Fortuna, Santa Clara), en Guácimo, Pococí, Paraíso, Palmares, Grecia, Atenas, San Ramón, y Guápiles principalmente. Su siembra se realiza primariamente con la entrada de las lluvias. Sin embargo para mantenerse en el mercado de exportación se cultiva prácticamente durante todo el año

## **C. Procesos tecnológicos**

### **Insumos**

- ✓ Agroquímicos
- ✓ Cajas de Cartón

### **Proceso de Producción**

- ✓ Selección del terreno
- ✓ Análisis del suelo
- ✓ Preparación de terreno
- ✓ Selección semilla limpia
- ✓ Pica de semilla
- ✓ Siembra
- ✓ Fertilización
- ✓ Cosecha
- ✓ Transporte
- ✓ Selección
- ✓ Lavado
- ✓ Secado
- ✓ Selección en planta
- ✓ Parafinado
- ✓ Empaque
- ✓ Estiba

## **III. MERCADO**

### **A. Exportaciones a la Unión Europea**

La yuca se ha posicionado en los últimos años como el octavo producto de exportación del sector agrícola, según el monto en dólares, aunque su participación en el total de las exportaciones del país es de 0.41%.

El principal mercado de la yuca son los Estados Unidos, incluido Puerto Rico, pero también se exporta a la Unión Europea. En el Cuadro A se observa que los principales compradores de yuca de Costa Rica en el mercado europeo son Holanda, España y Reino Unido.

**Cuadro A**  
**Países a los que se exportó yuca en el 2006**  
**-en dólares y kilogramos-**

País	Dólares	Kilogramos
Estados Unidos	13.536.033	34.412.048
Holanda	2.268.189	5.455.037
Puerto Rico	1.598.273	4.015.355
España	1.036.991	2.707.507
Reino Unido	680.637	1.466.093

Fuente: Procomer, Estadísticas Exportación 2006

#### D. Características del mercado europeo para la yuca

La yuca es el octavo producto del sector Agrícola de importancia en cuanto a millones de dólares exportados antecedido de productos como el banano, café oro, piña, melón, follajes-hojas y demás plantas ornamentales además de flores y capullos que encabezan la lista de los principales productos exportados, pero en términos de una participación relativa del mercado únicamente alcanza un desapercibido 1.8% en relación con el resto de productos. Propiamente el mercado natural de la yuca es Estados Unidos, seguido de la Unión Europea y Puerto Rico en orden proporcional, estos son los principales países destinos de las exportaciones de yuca costarricense, en el siguiente cuadro se aprecia mejor:

**Cuadro B**  
**Costa Rica: Países Destino Exportación Yuca**  
**2006**  
**(millones de dólares y millones de kilogramos)**

País	Valor FOB	Peso Bruto
Estados Unidos USA	13.536.033,1	34.412.048,4
Países Bajos	2.268.189,9	5.455.037,6
Puerto Rico	1.598.273,6	4.015.355,7
España	1.036.991,5	2.707.507,7
Reino Unido	680.637,0	1.466.093,0
Canadá	359.631,1	1.079.188,4
Bélgica	208.144,0	459.111,8
Francia	154.073,9	422.530,5
Italia	78.327,0	202.436,0
Portugal	61.494,0	170.375,0
El Salvador	51.402,6	102.758,0
Honduras	47.948,9	218.555,5
Araba	11.870,0	36.100,0
Antillas Holandesas	10.990,0	28.450,0
Colombia	5.800,0	18.400,0
Estado del Vaticano	3.599,5	11.989,0
Nicaragua	2.258,0	10.639,0

Americanas	1.887,0	8.127,0
Isla Guadalupe	510,0	1.110,0
Islas Menores de USA	384,0	1.824,0

Fuente: BCCR

#### D. Competidores

En el mercado europeo se observa una amplia demanda para la yuca. Uno de los competidores fuertes es Tailandia, aunque este país se focaliza principalmente en el mercado para el consumo animal y no tanto en el consumo humano. De acuerdo a la información que provee el TradeMap, Costa Rica tiene una participación del 9% de las exportaciones mundial de yuca.

Según datos de Export Help Desk el mayor proveedor de yuca al mercado de la Unión Europea es Costa Rica y de los países latinoamericanos nuestros competidores principales son Brasil y Ecuador.

#### Cuadro C

##### Proveedores de Yuca al mercado de la Unión Europea

País	Importación Valor (1000 EUR)
Costa Rica	9375.92
Países Bajos	2138.12
Ghana	1858.46
Camerún	546.23
Brasil	373.86
Reino Unido	296.88
Francia	294.97
Ecuador	189.97
China, República Popular de	149.14
Surinam	99.49
Tailandia	77.86
Indonesia	75.52
España	64.98
Malasia	62
Vietnam	54.41
Bélgica	53.17
Costa de Marfil ,Côte d'Ivoire	34.65
Filipinas	25.99
India	17.57
Colombia	12.46
Singapur	11.47
Portugal	10.78
Jamaica	9.22
Nicaragua	6.8
Panamá	5.76
Dominicana, República	5.54

Fuente Export Help Desk

#### **IV. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO EUROPEO**

##### **A. Tratamiento Arancelario**

Para terceros países se pide el pago de 9.5 EUR/100 kg y para países miembros de la OMC se establece un contingente arancelario no preferencial arancel de 6%.

La admisión en beneficio de este contingente arancelario está subordinada a la presentación de un certificado de importación presentado en las condiciones previstas en el Reglamento (CE) n° 2449/96 (D.O. n° 333).

##### **B. Normas de Origen**

Manufactura en la cual todos los materiales del capítulo 7 son totalmente obtenidos.

##### **C. Requisitos especiales**

- Control sanitario de productos alimenticios de origen no animal.
- Certificado de importación de productos agrícolas (solo aplicable para más de 5000 kg netos)
- Etiquetado de productos alimenticios.
- Productos de producción ecológica.

## Conclusiones finales

La futura negociación de un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AdA) abriría un horizonte para mejorar el acceso al mercado europeo y dar una mayor seguridad jurídica con relación a dicho acceso, lo cual es de suma importancia para el sector exportador costarricense.

Costa Rica en el año 2006 exportó a la Unión Europea US\$1.281 millones, en el año 1996 fueron US\$851 millones. Es decir, el sector exportador costarricense ha realizado un esfuerzo significativo para posicionarse en dicho mercado, con una diversidad de productos agrícolas y agroindustriales, principalmente. El consumidor europeo demanda productos de alta calidad, lo cual ha implicado para los exportadores costarricenses una lucha tesonera para ingresar y consolidar su participación en el mercado europeo.

El acceso preferencial con el que se cuenta, a través, del SGP-plus, es un aspecto que ha favorecido la competitividad costarricense frente a otros países a nivel mundial que colocan sus productos en Europa, junto con la calidad. Es por ello, que para el sector es fundamental que en el AdA se consolide el acceso existente. Además, se espera que el acceso se amplíe con relación a otros productos. Esto último, de particular relevancia para aquellos que actualmente tienen restricciones, como es el caso del banano y el azúcar.

En cuanto al SGP-plus, cabe recordar, que es un esquema unilateral, que se revisa cada tres años, junto con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), lo cual genera incertidumbre en los exportadores costarricenses. Por lo tanto, ello hace que miren con interés el establecimiento de un acuerdo en doble vía que otorgue seguridad jurídica, como sería el AdA. Un aspecto importante es el buen uso de los esquemas preferenciales, lo cual, Costa Rica ha aprovechado adecuadamente, no obstante, los exportadores consideran que para la consolidación de negocios de largo plazo, un acuerdo que otorgue seguridad jurídica es mucho más conveniente.

Por otra parte, para aumentar el acceso al mercado, se requiere que se eliminen o reduzcan restricciones no-arancelarias y obstáculos al comercio, por lo cual, el sector exportador considera el AdA, en su parte comercial, un instrumento clave.

En lo comercial, la negociación del AdA implica conocer más a fondo el proceso de integración de la Unión Europea, su mercado único, su normativa y sus regulaciones, su arancel externo común, sus normas de origen, sus medidas sanitarias y fitosanitarias, sus otras normas en propiedad intelectual, compras del sector pública, competencia, ambiental, y/o sus políticas comunes, como su Política Agrícola Común. Es por ello, que este documento aporta información pertinente, que le permite al sector exportador desarrollar su estrategia para el proceso de negociación.

Por otra parte, para los exportadores costarricenses la propuesta europea de un Acuerdo que incluya además lo político y la cooperación, junto con lo comercial, es un factor interesante, especialmente, si en la parte de cooperación se contemplan alianzas estratégicas para promover un fortalecimiento de la capacidad de acceso al mercado europeo para las pequeñas y medianas empresas. Para ello, los exportadores además aprovecharán los programas que se desarrollen en el Eurocentro ubicado en la Cámara

de Exportadores de Costa Rica y la oficina comercial de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), instalada en Múnich, Alemania.

El sector exportador, a través de la Cámara de Exportadores de Costa Rica, tendrá una participación activa en la negociación. Lo hará en dos frentes. Por un lado, presentando posiciones, analizando resultados y dialogando con el Gobierno de Costa Rica sobre los avances de la negociación, en lo cual tiene amplia experiencia, junto con el intercambio de información y análisis con los otros exportadores de los países centroamericanos.

Por otra parte, desarrollará programas paralelos para promover las exportaciones en el mercado de la Unión Europea, aprovechando la promoción que se genera a raíz de la negociación del AdA.

En conclusión, esta negociación es esencial para la futura expansión de las exportaciones hacia la Unión Europea, el cual es considerado el bloque con el mayor nivel de integración del mundo, compuesto por 27 países, que representan un mercado de cerca de 500 millones de personas.

## Bibliografía

Acuerdo por el que se establece una asociación entre la comunidad europea y sus estados miembros, por una parte y la República de Chile, por la otra.

Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea.

“Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea”.[http://www.senado.gob.mx/internacionales/assets/docs/relaciones\\_parlamentarias/europa/reuniones/alemania13.pdf](http://www.senado.gob.mx/internacionales/assets/docs/relaciones_parlamentarias/europa/reuniones/alemania13.pdf).

Agüero Guier, Esteban. “El Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica”. 10 de setiembre de 2004.  
[www.comex.go.cr/difusion/ciclo/2004/eaguero.pdf](http://www.comex.go.cr/difusion/ciclo/2004/eaguero.pdf).

“Antidumping: la UE aumenta la transparencia, eficacia y previsibilidad en el campo de la defensa comercial”. Bruselas, 8 de marzo de 2004. [trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/march/tradoc\\_116160.pdf](http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/march/tradoc_116160.pdf)

Arroyo, Alberto. “Compras del sector público y competencia”. *Derechos humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*.

“Aspectos destacados del primer año de vigencia del Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea”. [www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_EU/Studies/Aspectos\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_EU/Studies/Aspectos_s.pdf)

“Aspectos destacados del primer año de vigencia del Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea. Diversificación exportadora. Según el Gobierno de Chile, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales”.

Bulmer Thomas, V.; Douglas Kincaid, A. (2000) “Centroamérica 2020: hacia un nuevo modelo de desarrollo regional”. Hamburg: Institut fur Iberoamerika-Kunde.

Búster, Gustavo. “La Unión Europea y América Latina: Inversiones, Estrategias Empresariales y Partenariado Transatlántico”. Mayo del 2003. Ponencia presentada en el Seminario Internacional Amerique Latine et Caraibe: Sortir de l’impasse de la dette et de l’ajustement organizado por el Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo (CADTM) con la colaboración del Centro Nacional de la Cooperación y el Desarrollo (CNCD). Bruselas, Bélgica, 23-25 de mayo de 2003. (revista Viento Sur, España).

Búster, G. “La Unión Europea y América Latina: Inversiones, Estrategias Empresariales y Partenariado Transatlántico”.

Cabrera, Jorge. “Requisitos ambientales y comercio internacional”.  
[www.una.ac.cr/ambi/Ambien-Tico/117/vCabrera.htm](http://www.una.ac.cr/ambi/Ambien-Tico/117/vCabrera.htm) - 12k.

Calderón Salazar, Jorge A. “Evaluación del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México y la Unión Europea”. UNAM. México, D.F., febrero de 2005.

Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO); Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Estudio de las Condiciones de Acceso al mercado de la Unión Europea de Productos Costarricenses. SJ, Costa Rica. 2006.

Caldentey del Pozo, P. Estrategias de desarrollo e integración en países en desarrollo. El caso de América Latina. En "El desarrollo económico de Centroamérica en el marco de la integración regional", capítulo 2, pp.23-90. BCIE. 2001.

Caldentey del Pozo, P; Ortega Carpio, M.L. y Romero Rodríguez, J.J. Siete claves para comprender el proceso de construcción europea. En San Salvador, 8-9 de noviembre de 2004.

Casanova Doménech, M<sup>a</sup> Elisa. "El nuevo Acuerdo de Asociación entre los Estados de África, el Caribe y el Pacífico, y la Comunidad Europea y sus Estados miembros". Universitat Autònoma de Barcelona/IUEE

"CE propone sustituir por una sola ley todas Organizaciones Mercados agrícolas". [www.eleconomista.es](http://www.eleconomista.es) 18/12/2006.

CEPAL. "Unión Europea: Inversiones y Estrategias Empresariales En América Latina y el Caribe".

"Comercio exterior Unión Europea". <http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/r11000.htm>.

Comisión de las Comunidades Europeas. "Instrumentos De Defensa Comercial Europeos en una economía global en transformación. Libro Verde para consulta pública". Bruselas, 6.12.2006 COM (2006) 763 final. Comunicación de la Comisión una Europa Global.

"Comunicación de la Comisión al Consejo, de 24 de julio de 1996, relativa a la relación entre el sistema comercial y las normas laborales internacionalmente reconocidas" [COM\(1996\) 402 final](#) - no publicada en el Diario Oficial].

"Comunicación de la Comisión al Consejo, de 24 de julio de 1996, relativa a la relación entre el sistema comercial y las normas laborales internacionalmente reconocidas" [\[COM\(1996\) 402 final](#) - no publicada en el Diario Oficial].

"Decisión del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, relativa a la celebración en nombre de la Comunidad Europea, por lo que respecta a los temas de su competencia, de los acuerdos resultantes de las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay". (1986 - 1994) [Diario Oficial L 336 de 23.12.1994]

D'Elía, Carlos. "Ingreso de Bulgaria y Rumania a la Unión Europea: Impacto sobre las exportaciones argentinas a la unión europea". Negociaciones Comerciales 73 Revista del CEI Comercio Exterior e Integración. [cei.mrecic.gov.ar/revista/07/parte%203c.pdf](http://cei.mrecic.gov.ar/revista/07/parte%203c.pdf).

Dirk Messner "La Unión Europea: ¿protagonista de un orden mundial multilateral o poder periférico en el siglo de « Asia-Pacífico»?". Nueva Sociedad. Texto traducido de: Dirk Messner: «The European Union: Protagonist in a Multilateral World Order or Peripheral Power in the 'Asia-Pacific' century?» en Internationale Politik und Gesellschaft 1/2007, Friedrich-Ebert-Stiftung, 2007. Traducción: Verónica Mastronardi Buenos Aires, marzo de 2007 Nueva Sociedad Defensa 1111, 1<sup>o</sup>A Buenos Aires, Argentina. [nuso@nuso.org](mailto:nuso@nuso.org)

Documento de la Secretaría de Integración Centroamericana sobre Relaciones Comerciales y de Cooperación entre Centroamérica y la Unión Europea, del 2006: <http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm>

“Estándares Ambientales Europeos”.  
<http://www.normativasambientales.cl/buscador/lista>.

“Estándares Voluntarios Ambientales y de calidad en Europa”.  
[www.normativasambientales.cl/tendencia/descargar/id/1 - 25k -](http://www.normativasambientales.cl/tendencia/descargar/id/1-25k-)

“Estrategia de preadhesión de Turquía”.  
<http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/e40113.htm>.

González, Anabel. “La solución de Controversias en los Acuerdos Regionales de América latina con países desarrollados”. (lc/l.2525-p), N° de venta: S.06.II. G.52, abril 2006.  
<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/25566/P25566.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/imprimir.xsl>

Liman, Adrian Mac “Iniciativa Euro mediterránea de la Unión Europea: la respuesta de los países terceros mediterráneos”. Colección DOSSIER-DAFTAR. Barcelona: Fundación CIDOB.

IIED, 2006. Voluntary Environmental and Quality Standards for the Agro industry and Forestry Sectors: Current Trends and Future Tendencies for Exports into the European Market

“Instituciones y otros órganos de la Unión Europea”.  
[http://www.europa.eu/institutions/index\\_es.htm](http://www.europa.eu/institutions/index_es.htm).

“Instrumentos de defensa Comercial”.  
<http://www.esue.org/Documents/FICHASPORTUGAL2007/CAGRE/CAGRE%20COM%2011%20Instrumento%20defensa%20comercial.doc>.

Institut Universitari D'estudis Europeus. Obs Observatori de Política Exterior Europea Working Paper n. 4 Octubre 2001 Redefinir las Instituciones de Seguridad en el Continente Americano Redefinir las Instituciones de Seguridad en el Continente Americano. Juan Pablo Soriano IUEE.  
[http://selene.uab.es/\\_cs\\_iuee/catala/obs/Working%20Papers/wp042001.html](http://selene.uab.es/_cs_iuee/catala/obs/Working%20Papers/wp042001.html).

Jason Morrison, 2006. The Emerging Role of Private Social and Environmental International Standards in Economic Globalization. *International Environmental Law* Volume 1, Number 3: 10-35.

“Las modalidades alternativas de solución de los conflictos se resaltan en varios instrumentos internacionales”. [http://ec.europa.eu/civiljustice/adr/adr\\_int\\_es.htm](http://ec.europa.eu/civiljustice/adr/adr_int_es.htm).

“Libre circulación de personas, asilo e inmigración”.  
<http://europa.eu/scadplus/leg/es/s17000.htm>.

“Libre circulación de servicios”. <http://europa.eu/scadplus/leg/es/s70002.htm>.

“Libre circulación de mercancías”. <http://europa.eu/scadplus/leg/es/s07000.htm>

“Libre circulación de capitales”. <http://europa.eu/scadplus/leg/es/s70001.htm>  
“Modernización del Derecho Europeo de la competencia”.  
<http://www.internationalcompetitionnetwork.org>.

Nuevo Acuerdo de Asociación entre los estados de África, el Caribe y el Pacífico, y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros.

Oliveras, Eliseo “Rumanía y Bulgaria Ingresan en La Unión Europea bajo tutela”. Enero de 2007

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. “Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio en Sesión Extraordinaria”. TN/IP/W/12. 14 de septiembre de 2005

Pérez Rocha, Manuel. “La cláusula democrática e inversiones en el TLCUE y los APPRIs”. Derechos humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.

Pérez Rocha, Manuel L. Resumen Ejecutivo del Estudio: “Hacia un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II?”. Mayo 2006. Estudio a cargo de CIFCA.

“Política De Competencia”.[http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/comp\\_s/comp\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/comp_s/comp_s.htm).

“Propiedad Intelectual”. <http://europa.eu/scadplus/leg/es/s06020.htm>

“Reforma de la Política Agrícola Común. (PAC)”.  
<http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l60002.htm>

Reglamento (CE) No. 980/2005 DEL CONSEJO, de 27 de junio de 2005. Relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas.

“REGLAMENTO (CE) No 1842/2004 DE LA COMISIÓN de 22 de octubre de 2004”.  
[eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:322:0008:0009:ES:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:322:0008:0009:ES:PDF)

“REGLAMENTO (CE) No 1241/2002 DE LA COMISIÓN de 10 de julio de 2002”. [eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:181:0004:0005:ES:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:181:0004:0005:ES:PDF) -

“Relación entre el sistema comercial multilateral y las normas laborales”.  
<http://europa.eu/scadplus/leg/es/cha/c11907.htm>.

“Simplificar y legislar mejor en el marco de la política agrícola común”. Comunicación de la Comisión de 19 de octubre de 2005.

“Solución de Controversias Comerciales Inter- Gubernamentales. Enfoques Multilaterales y Regionales. Editores Julio Lacarte y Jaime Granados”.  
[cncpanama.org/Biblioteca/Agricultura/SolucionControvComles.pdf](http://cncpanama.org/Biblioteca/Agricultura/SolucionControvComles.pdf).

“Tendencias futuras para los estándares voluntarios ambientales y de calidad en Europa”. [www.normativasambientales.cl/tendencia/descargar/id/1](http://www.normativasambientales.cl/tendencia/descargar/id/1) - 25k -.

“Tendencias futuras para los estándares voluntarios ambientales y de calidad en Europa (sector forestal)”. [www.normativasambientales.cl/tendencia/descargar/id/5](http://www.normativasambientales.cl/tendencia/descargar/id/5) - 70k -

Tokman, Victor E. "Libre comercio y estándares laborales: Un vínculo en evolución". Trabajo presentado a la Segunda Reunión sobre Normas Laborales, organizada por el BID y LATN, celebrada en Buenos Aires, 3-4 Junio 2003.

Velázquez Flores Rafael y Domínguez Rivera Roberto. Relaciones México-Unión Europea: Una evaluación 2000-2004. CEE UNAM.

Villamar, Alejandro y Peñaloza, Andrés. Extraído de "Servicios" y *Derechos humanos. Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*.

UNCTAD, 2006. Trade and environment review 2006, Chapter 1: Environmental requirements and market access for developing countries: promoting environmental - not trade – protection.

UNEP, 2005. The Trade and Environmental Effects of Ecolabels: Assessment and Response.

### **Páginas Web**

CACIA <http://www.cacia.org>

Centro de Exportación e Inversión de la Republica Dominicana  
[http://www.cri\\_rp.gov.do](http://www.cri_rp.gov.do)

Comex <http://www.comex.go.cr>  
Export Helpdesk: [http://export-help.cec.eu.int/index\\_es.html](http://export-help.cec.eu.int/index_es.html)

Croacia <http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/e02114.htm>

EUROSTAT:[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?\\_pageid=1090,30070682,1090\\_33076576&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL)

Florida Products: <http://www.floridaproducts.com>

Gerber <http://www.gerberingredients.com> Novartis <http://www.novartis.com>

Procomer <http://www.procomer.com>

Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA): <http://www.sieca.org.gt/>

SIECA <http://www.sieca.org>

SIMAP: [www.simap.eu.int](http://www.simap.eu.int)

TARIC Europeo: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds/es/tarhome.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/es/tarhome.htm)

TARIC [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds/es/tarhome.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/es/tarhome.htm)

Trade Map <http://www.trademap.org>

Textos de la Union Europea <http://www.europa.eu.int>

**Anexos**

---