

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
DE LAS AMERICAS**

**Facultad de Ciencias Económicas
Comercio Internacional**

**Aplicación de la cuota ganadera por parte de las empresas
costarricenses al amparo del Acuerdo de Asociación entre
Centroamérica y la Unión Europea (AACUE)**

Autor

Estefani Quirós Leitón

San José, agosto 2018

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios es que la mayor fortaleza que puede existir en una persona creyente que a través de los años se convierte en el mejor aliado para lograr las metas personales, siempre dando gracias por cada de vida para continuar con los objetivos establecidos.

Seguidamente, doy gracias a mis papás (Laura Patricia Leitón Méndez y Gerardo Martín Quirós Salazar) que a través de los años han sido mi fuente de inspiración y motivación para dar lo mejor de mí en el ámbito personal y profesional. Ellos me han enseñado que no hay límites, sino que son colocados por nosotros mismos.

Además, a mis hermanas (Verónica Quirós Leitón y Kimberly Quirós Leitón) que son un gran soporte y siempre me han brindado amor y ayuda, principalmente en este proceso de graduación su asistencia ha sido incondicional.

A mis compañeros de trabajo que han logrado comprender todo el proceso que conlleva esta tesina y que me han brindado tiempo y consideración para lograr los objetivos y actividades propuestas. A mis amigos más cercanos que siempre me han motivado a seguir adelante en los momentos difíciles y me han brindado su apoyo durante todos los años que hemos convivido y en este proceso.

A los profesores de la Universidad Internacional de la Américas que durante toda la carrera siempre se han estado a disposición de los alumnos con la intención y satisfacción de poder enseñar y asesorar a los estudiantes. A mi tutor de tesina Luis Carlos Serrano Madrigal que persistentemente estuvo al tanto de mi trabajo y generando observaciones constructivas.

Además, a las instituciones y empresas exportadoras que abrieron sus puertas para brindarme un poco de su tiempo y su conocimiento con el fin de contribuir a mi investigación.

En fin, muchas gracias a todos/as por ser parte de este objetivo.

Estefani Quirós Leitón

Dedicatoria

Dedico esta tesina a mis papás, la razón principal se debe a que son las personas que me dieron la vida y me han visto crecer durante los últimos veintidós años. Son y serán las personas más importantes de mi vida.

Les doy gracias por el apoyo incondicional que he recibido de ustedes y además porque eternamente han tratado de que sea una buena persona y una gran profesional con los mejores valores, porque han tratado de siempre que tenga lo necesario para poder cumplir mis metas. Soy consciente de todo el esfuerzo que han realizado para que hoy en día y en pocos meses pueda estar levantando mi título profesional de bachiller en Comercio Internacional.

Papi y mami muchas gracias por todo.

Estefani Quirós Leitón

CONTENIDO

Declaración Jurada	2
Agradecimientos	3
Dedicatoria.....	4
Carta de Aprobación del Tutor	5
RESUMEN EJECUTIVO	9
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN	11
Planteamiento del Problema de Investigación.....	11
Objetivos de la Investigación	13
Objetivo general	13
Objetivos específicos	13
Justificación de la Investigación	13
Antecedentes de la Investigación	15
Proyecciones de la Investigación.....	18
CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA	20
Historia de los Contingentes.....	20
Definición de los Contingentes.....	20
Sobre el Origen de los Contingentes	20
Alcance de los Contingentes.....	24
Tabla 1. Métodos de administración y tasas de utilización de los contingentes arancelarios.....	25
Tipos de Barreras Comerciales.....	26
Barreras Arancelarias.....	26
Barreras No Arancelarias.	27
Tipos de Contingentes	29
Negociación	29
Antecedentes	29
Normas acordadas en el AACUE.....	31
Sobre la asignación de Contingentes de Importación.....	33
Sobre la asignación de Contingentes de Exportación	35
Tabla 2. Contingentes a nivel de Centroamérica para la exportación.....	37
Especificaciones y cuotas acordadas en el AACUE	38

Exportación hacia la Unión Europea.....	39
Mercado Europeo.....	39
Principales Exportaciones.	40
Beneficios para los exportadores costarricenses.....	43
Regulaciones y restricciones de la Unión Europea.	45
Beneficios de las cuotas ganaderas.....	49
Consecuencias de hacer uso de las cuotas ganaderas.....	50
Secuelas positivas	51
Secuelas negativas	51
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	52
Enfoque de la Investigación.....	52
Diseño de la Investigación.....	53
Paradigma Naturalista o Interpretativo	53
Muestra de la Investigación	54
Población.....	54
Muestra	54
Tabla 3: Desglose de Entrevistados	55
Unidades de Análisis.....	56
Instrumentos Utilizados en la Investigación.....	57
Cuestionario	57
Entrevista.....	57
Proceso para la Recolección de Datos	57
Método de Análisis de la Investigación	58
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	59
Tabla 4. Unidades y Categorías de Análisis.....	60
Unidad de Análisis 1: Negociación	61
Categoría 1: Definición.....	62
Categoría 2: Cantidad	63
Categoría 3: Beneficios	64
Categoría 4: Asignación.....	65
Categoría 5: Restricciones de la Unión Europea.	67
Categoría 6: Involucrados	69
Unidad de Análisis 2: Utilización.....	70

Categoría 1: Porcentaje de Utilización.....	71
Categoría 2: Mejoras en la Exportación	72
Categoría 3: Producción.....	74
Categoría 4: Consecuencias	75
Categoría 5: Europa como mercado ganadero.....	76
Interpretación de Datos.....	77
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
Conclusiones de la investigación	81
Recomendaciones de la Investigación	83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	85
APÉNDICES.....	87

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación bajo el tema Aplicación de la cuota ganadera por parte de las empresas costarricenses al amparo del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) tiene carácter cualitativo ya que una indagación bajo fundamentos ya creados.

Se pretende determinar cuál es la aplicación actual de los contingentes por parte de las empresas exportadoras de carne de Costa Rica hacia el mercado de la Unión Europea siempre tomando como referencia el acuerdo del AACUE. Además, la idea de la investigación es determinar ventajas y desventajas de la aplicación de este punto negociado en el acuerdo.

Se logra comprobar que entre las desventajas que tienen los empresarios costarricenses hacia el mercado europeo se basa en la estructura de calidad que solicitan estos países de los productos ganaderos, ya que en la Unión Europea se centran más en otros aspectos que de un gusto o una preferencia y buscan en las mercancías un beneficio a la salud y al medio ambiente.

Además, otro punto a considerar y que es obligatorio para el ingreso a estos países, es la trazabilidad individual. Se considera una desventaja ya que representa costos elevados para las empresas costarricenses e incluso la colaboración de empresas gubernamentales para iniciar el proceso.

Entre las ventajas, se puede mencionar que si existe un apoyo por parte de empresas del estado e inclusive existe una corporación para el sector ganadero que los impulsa y a los asesora en la inserción de nuevos mercados.

Finalmente, se logra confirmar que para el sector ganadero actualmente la Unión Europea no es un mercado al cuál Costa Rica pueda incorporarse debido a la cantidad de requisitos necesarios. Es por esta razón, que la cuota anual asignada para Costa Rica no está siendo utilizada. Además, se considera que otro punto importante es la producción nacional ya que el ganadero costarricense está adaptado para satisfacer a la producción nacional y no un mercado exportador.

En conclusión, para el caso de Costa Rica existen mercados más interesantes y más fáciles para poder ingresar los productos ganaderos y sin la necesidad de aprovechar una cuota de exportación.

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

Planteamiento del Problema de Investigación

El tema por desarrollar encierra una interrogante que se va a aclarar e investigar durante el proyecto a presentar, además quedará determinada al final de este planteamiento. Existen diferentes variables que son importantes analizar durante esta investigación que podrán determinar si el problema que se detallará más adelante tiene posibles soluciones.

Hace unos meses se publicó una noticia indicando que en las empresas de Costa Rica no se cumplía con las cuotas acordadas en el AACUE para el sector ganadero y agrícola. Además, en grandes rasgos se indicaba, que las normas sanitarias de la Unión Europea son muy exigentes y que las empresas costarricenses no están preparadas para este tipo de procedimientos.

Barquero, M. (18 de mayo de 2017). Ganaderos y Arroceros desaprovechan cuotas para exportar a la Unión Europea. La Nación.

Otro punto por considerar es si existen consecuencias si a largo plazo, al no cumplirse con los requerimientos de la (EU) para ingresar a este mercado, si Costa Rica como tal, perdería el volumen asignado en dicho mercado, al no cumplir con la cantidad de exportaciones pretendidas; además realizar un proceso de indagación para confirmar si para el sector ganadero costarricense el mercado europeo es atractivo para colocar sus productos.

Para lograr definir el problema fundamental, se puede mencionar que parte de las problemáticas existentes son, por ejemplo: falta de conocimiento en el tema, asesoramiento por parte de entidades públicas como privadas y es necesario identificar los productos que se encuentran dentro de estas negociaciones y si son el fuerte de Costa Rica en las exportaciones.

Básicamente el gran problema que encierra el tema a discusión es que se desea confirmar si las empresas de Costa Rica, específicamente del sector ganadero, están aprovechando un beneficio como la cuota ganadera acordada en una negociación establecida como Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE).

Además, para realizar un debido análisis, es necesario demostrar si se está utilizando la cantidad de cuotas asignadas y de no ser de esta forma mencionar cuáles son las razones de no aprovechar este beneficio. Asimismo, se debe investigar si es que en Costa Rica existe algún gravamen a la exportación de productos del sector ganadero hacia la Unión Europea o si este aprovechamiento va dirigido al ingreso de estas mercancías a los países europeos.

Cuando se hace mención de la palabra beneficio, se está describiendo como la posibilidad de exportar cierta cantidad de productos ganaderos a los países de la Unión Europea, considerando que las mercancías exportadas tendrán reconocimiento internacional. También como parte del sondeo que se debe realizar es conveniente verificar el conocimiento de los empresarios o productos ganaderos con respecto al tema a desarrollar.

Con lo anterior determinado, se hace necesario establecer la pregunta a la cual se busca dar respuesta con la investigación a desarrollar, la cual queda estipulada de la siguiente forma:

¿Cuál es la aplicación o utilización de la cuota ganadera por parte de las empresas costarricenses al amparo del Acuerdo de Asociación Centroamérica y la Unión Europea?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

- Demostrar la aplicación de la cuota ganadera en las empresas costarricenses al amparo del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

Objetivos específicos

- Identificar la negociación y solicitud de las cuotas ganaderas establecidas en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea en el periodo 2016-2017.
- Indicar los resultados obtenidos por la utilización de las cuotas ganaderas en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

Justificación de la Investigación

La presente investigación plantea, la incorporación hacia un sector costarricense, como lo es el ganadero. Como se ha mencionado en el planteamiento del problema, el objetivo de esta investigación es demostrar si se están aplicando las cuotas ganaderas acordadas en el AACUE.

Es trascendental dar seguimiento a este tipo de situaciones en el país, ya que lo pactado en los acuerdos son las reglas o beneficios que deberán cumplir las partes involucradas. Por lo tanto,

si se cumple con las reglas por parte de ambos extremos, también se debe poseer de los beneficios acordados. La relevancia de darle trazabilidad a estos temas se debe a que como ciudadanos y principalmente exportadores que son los más beneficiados o afectados en estos temas es que siempre se debe buscar la buena práctica de los procedimientos de exportación y también el acompañamiento de profesionales en la materia que puedan brindar asesoramiento ante la falta de conocimiento sea de un país o una unión como en este caso la Unión Europea.

El fin de esta investigación es identificar cuáles son las razones por las que exportadores costarricenses no aprovechan al 100% las cuotas ganaderas brindadas y acordadas con la Unión Europea. Incluso, es primordial dentro de la investigación verificar si es cierto que no se aprovecha la totalidad de este beneficio. Además, se debe abordar otros temas, por ejemplo: si existe complejidad en el proceso o si existe una falta de capacitación en este tipo de temas en las empresas costarricenses.

Por consiguiente, en esta investigación se identificará la lista de productos que se pueden beneficiar con la cuota ganadera que brinda el AACUE. Dentro de este punto se debe mencionar los plazos en que se otorga la cuota ganadera, las características que deben poseer el producto y cuáles requisitos deben cumplir.

Parte de la información requerida para esta investigación será fundamental obtenerla de entidades públicas, ya que si bien es cierto estas negociaciones o pactos se conocen por muchos profesionales en temas asociados, pero específicamente cuando es una relación entre países que son sumamente analizados y aceptados por entidades de gobierno para tomar decisiones que no afecten otros sectores del país. Es por esta razón que se puede considerar que la investigación tiene un factor en contra ya que es posible que se indique que la información es de carácter confidencial. Desde este punto de vista se puede decir que la investigación carece de viabilidad.

En conclusión, el ideal es determinar la aplicación de las cuotas ganaderas en las empresas exportadoras costarricenses en el periodo 2016-2017.

Antecedentes de la Investigación

El estudio por desarrollar inicia el día en que Costa Rica empieza a formar parte del AACUE, este acuerdo empezó a regir el 1 de octubre del año 2013. Para Costa Rica este proceso de aceptación por parte de todos los miembros de la Unión Europea se atrasó, debido a que Italia aún presentaba discrepancias que debían ser resueltas.

Para Costa Rica el beneficio de pertenecer a este acuerdo es fundamental ya que la negociación es hacia una Unión Aduanera. Además, es eminente rescatar que este acuerdo se basa en tres ámbitos: diálogo político, cooperación y la creación de una zona de libre comercio entre la UE y los países de Centroamérica.

Dentro de los productos que prevalecen dentro de las exportaciones anuales para este sector se encuentran: banano, piña, artículos y aparatos de prótesis, jeringas, agujas y catéteres; instrumentos y aparatos de medicina, cirugía y veterinaria; café sin tostar; entre otros. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, (2016), Exportaciones de Costa Rica hacia la Unión Europea. Recuperado de <http://www.comex.go.cr/Tratados>.

Dando seguimiento al tema de las cuotas, en base a un artículo denominado como: Carne Bovina en Costa Rica (2010), sobre la inserción de carne bovina costarricense hacia otros mercados, comenta que es muy común que los países como: Estados Unidos y Europa utilicen este tipo de procedimientos para proteger a su mercado local, por lo tanto, en muchos casos negocian cuotas más altas para los países exportadores más constantes y fuertes y un volumen menor para los demás países.

Además, menciona que dentro de los principales competidores para el sector costarricense se encuentran los siguientes países: Brasil, Argentina y Uruguay, precisamente en este debido orden y sus principales exportaciones se enfocan en Estados Unidos y la Unión Europea. Importante destacar que actualmente los productores ganaderos están buscando poder colocar sus productos en Asia.

Importante que para el año 2007, la Unión Europea incrementó sus importaciones ya que la oferta interna era escasa. Esto ocasionó alto nivel de importaciones de carne refrigerada pagando los impuestos sin cuota acordada. Para este mismo año en el caso de Brasil, se vieron afectados ya que no cumplían con los estándares sanitarios, principalmente en lo referente a la trazabilidad de los bovinos y evidentemente ocasionó un alza en los precios de estos productos.

Cuando se menciona las cuotas de exportación para el sector ganadero en realidad se está abordando una barrera no arancelaria, ya que, para las empresas costarricenses es un beneficio poder exportar durante un período determinado con la disminución o no pago de aranceles, pero por otra parte puede ser una limitante, ya que, de esta forma, la Unión Europea puede controlar la cantidad de productos que pueden ingresar por un determinado plazo, de lo contrario deberán de pagar más impuestos. Es sobre este tema, que Mingorance, C. (2000), en su tesis realizada en la Universidad San Pablo CEU para la obtención del grado de Doctorado nombrada como: La Unión Europea como bloque en el comercio internacional, comenta la definición de una cuota de importación como: “Si en lugar de recurrirse a cuotas no discriminatorias, el país decide hacer uso de las restricciones bilaterales para defenderse de los ataques comerciales de ciertos países”. Es de este modo que la autora dentro de su investigación intenta realizar un análisis de las diferentes formas que la Unión Europea puede protegerse de los productos foráneos.

De acuerdo con un estudio realizado por la Comisión Europea, el cual demuestra que los habitantes de la Unión Europea son consumidores de carne vacuno y porcino. Además, aunque en

esta Unión Aduanera se produce este tipo de mercancías son importadores habituales de estos productos. Importante mencionar que dentro de la investigación realizada por Leguen De Lacroix, E. (2004), sobre El sector cárnico de la Unión Europea. Comisión Europea. Dirección General de Agricultura para esta institución indica lo siguiente: “La mayoría de exportaciones realizadas hacia la comunidad europea se basan a los acuerdos comerciales vigentes y a la inclusión de contingentes arancelarios.” Entre los objetivos de este documento se encuentra el bienestar de los animales que ayudan en la producción y la calidad de los productos que se derivan de estos.

Lanzas, M. (30 de agosto de 2016). Ganaderos ticos temen llegada masiva de carne nicaragüense. Diario Extra. Menciona en su noticia: “Los ganaderos costarricenses temen que miles de toneladas de carne nicaragüense ingrese al mercado tico debido a pérdida de espacio de los vecinos del norte para exportar a los Estados Unidos”, con base a esta información se puede analizar que debido a esta amenaza probablemente las exportaciones de Costa Rica se vieron afectadas. Pero en realidad lo que Costa Rica temía era el mercado interno que abastecen los productores nacionales. Dada esta afectación Costa Rica trata de solventar esa situación mediante la Corporación de Fomento Ganadero (Corfoga), solicitando a Estados Unidos a través de la institución, Federación Centroamericana del Sector Cárnico, que aumente la cuota nicaragüense.

Para el caso de Costa Rica, Barquero, M. (2017) del periódico La Nación publicó una noticia nombrada como: Ganaderos y Arroceros desaprovechan cuotas para exportar a la Unión Europea, dónde se indica “ Arroceros y ganaderos no lograron hasta ahora, aprovechar las cuotas logradas en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE), pese a que ese pacto comercial está vigente para Costa Rica desde el 1 de octubre de 2013”, además destaca que este tipo de cuotas, también está abierto para el sector azucarero, el cuál aprovecha el beneficio al máximo. En la noticia recalcan que, dentro de las razones de no disfrutar las cuotas, es que la Unión Europea solicita muchos requerimientos en normas sanitarias.

Con respecto a los altos requerimientos que solicita la Unión Europea de los productos que ingresan a sus países, Barquero, M. (2017), periódico La Nación divulgó una noticia denominada como: Contraloría alerta de aumento en cantidad de muestras de vegetales con plaguicidas, donde se destaca lo siguiente: “La cantidad de muestras de vegetales frescos con presencia de agroquímicos por encima de los límites máximos de residuos (LMR) que son permitidos aumentó en cuestión de tres años”, debido a estos aumentos mencionados las instituciones costarricenses debieron de proceder a tomar muestras de diversos productos y con diferentes marcas de Agroquímicos para lograr normalizar esta situación, importante destacar que debieron de basarse en los límites de los países de importación de estas mercancías. Dentro de los productos se encuentran: melón, chile, sandía, piña, repollo, tomate y papaya.

Proyecciones de la Investigación

Con base en el problema y objetivos establecidos en esta investigación, se debe determinar cuáles son las proyecciones o logros que se desean de alcanzar conforme al tema planteado. Por lo tanto, en consideración con lo anterior, las proyecciones para esta investigación quedan planteadas de la siguiente forma:

Demostrar la aplicación de la cuota ganadera en las empresas costarricenses al amparo del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. El fin de esta proyección es confirmar cuál fue la negociación de las cuotas ganaderas según el AACUE importante hacer mención a la unidad de medida establecida. De esta forma identificar qué sucedería si las empresas del sector ganadero no logran cumplir o no cumplen con las cuotas asignadas, confirmar cuáles serían los riesgos para las empresas exportadoras hacia a la Unión Europea. Además de ser así, hay que verificar cuáles son las circunstancias que impiden este beneficio y por consiguiente lograr encontrar una posible solución.

Identificar la negociación y solicitud de las cuotas ganaderas establecidas en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea en el periodo 2016-2017. La idea es poder mencionar y hasta crear una trazabilidad del proceso que se debe llevar a cabo para poder ser candidato y gozar del beneficio de una cuota ganadera con la finalidad de conocer cómo se negocia y cuáles son los pasos que seguir para colocar un producto en la Unión Europea bajo esta característica. Además, detallar cual es el plazo en que las empresas del sector ganadero pueden hacer uso de esta negociación.

Indicar los resultados obtenidos por la utilización de las cuotas ganaderas en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Con esta proyección el ideal es confirmar cuántos exportadores de Costa Rica están aprovechando las cuotas pactadas en este acuerdo. Confirmar si para los exportadores de Costa Rica el mercado europeo está dentro de sus alcances y además si lo han considerado como atrayente para la inclusión de sus productos actuales. Asimismo, dentro de esta proyección abarcamos la indagación de las consecuencias negativas de no aprovechar los contingentes asignados a la exportación en las empresas costarricenses del sector ganadero. En este apartado se espera investigar si existen impactos negativos.

CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA

Historia de los Contingentes

Definición de los Contingentes

Los contingentes o cuotas arancelarias se pueden definir como la cantidad determinada de mercancía que puede exportar o importar a un país con un rebajo de los derechos arancelarios de forma parcial o total. Además, se debe definir el período de tiempo autorizado para realizar esta práctica de forma legal y formal.

La Organización Mundial del Comercio delimita los contingentes arancelarios como: “Cuando los derechos de importación que se aplican a las cantidades dentro del contingente son más bajos que los que se aplican a las cantidades fuera del contingente”.

Por lo tanto, se puede entender que los contingentes arancelarios o cuotas nombre con el cuál se puede encontrar en diferentes países, son la autorización de exportar o importar una cantidad de mercancía por un tiempo definido con una disminución de impuestos o totalmente exentos del pago de estos. Las partes deben estar de acuerdo y además para ser utilizado debe existir una negociación previa e incluso un análisis de costo- beneficio para las partes involucradas.

Sobre el Origen de los Contingentes

El surgimiento de los contingentes nace a partir de las rondas de negociación para la creación de la Organización Mundial de Comercio antecedente el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1947 que tenía la finalidad de realizar reuniones llamadas rondas para conversar y negociar con los países miembros sobre diferentes temas relacionados

con el comercio internacional, por ejemplo: reducción de tarifas y medidas contra prácticas desleales como el dumping. Todo el proceso inicia durante el período de 1986 a 1994 cuando en la Ronda de Uruguay se tratan diversos temas entre los cuáles se encuentran: reducción de subsidios agrícolas, un acuerdo para permitir el libre acceso de textiles y prendas de vestir provenientes de los países en desarrollo, así como los derechos de propiedad intelectual. Con la conclusión de eliminar los obstáculos en el comercio internacional no arancelarios y convirtiéndolos en arancelario proceso que se le nombra arancelización. De esta forma como lo menciona la Organización Mundial de Comercio se crean los contingentes con el fin de mantener los niveles de acceso existentes para las importaciones y de ofrecer oportunidades de acceso mínimo, lo que significa aranceles más bajos en el marco de los contingentes y tipos más elevados para las cantidades fuera del contingente.

Se puede decir que los contingentes arancelarios se crearon con el fin de no afectar la economía nacional de un país, cuando su producción es menor se incentiva a los importadores a introducir un producto con una reducción de aranceles y cuando deseen incorporar más mercancías fuera de contingente, deberán cancelar la totalidad de impuestos que serán más altos. Con ese último punto, evitan una saturación de importaciones ya que muchos países no exportarán con un alto monto de impuestos porque no es un negocio muy sostenible.

Posterior, en 1995 se crea la Organización Mundial del Comercio en el marco de institución que se ocupa de las normas que rigen el comercio con el objetivo de ayudar a los productores de bienes y servicios para que el proceso y tramitología fluya de la mejor forma. Actualmente está conformada por 164 países miembros y se caracteriza por seis funciones básicas:

- Administra los acuerdos comerciales de la OMC.
- Foro para negociaciones comerciales.
- Trata de resolver las diferencias comerciales.

- Supervisa las políticas comerciales nacionales.
- Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo.
- Cooperación con otras organizaciones internacionales.

Incluso, la Organización Mundial del Comercio se encarga de regular las medidas arancelarias y no arancelarias que se pueden definir como: barreras legales que tiene como finalidad regular, impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías o servicios a un país, con el establecimiento de derechos a la importación. Estas medidas pueden ser arancelarias que son el aumento o disminución de los impuestos a cancelar en la importación y las no arancelarias que son aquellas que, a nivel de permisos, embalaje, etiquetado entre otras protegen y regulan las importaciones.

Un concepto que está totalmente ligado a las barreras comerciales son las normas de origen: que son los criterios que determinan la procedencia de un producto. La importancia de estas normas nace a que los países cuentan con diferentes restricciones según el país de exportación o de origen de la mercancía que se aplicará para la importación en el país destino. Según la Organización Mundial del Comercio existen casos específicos en los cuáles se aplican las normas de origen:

- Al aplicar medidas e instrumentos de política comercial tales como los derechos antidumping y las medidas de salvaguardia.
- Al determinar si se dispensará a los productos importados el trato de la nación más favorecida (NMF) o un trato preferencial.
- A efectos de la elaboración de estadísticas sobre el comercio.
- Al aplicar las prescripciones en materia de etiquetado y marcado.
- En la contratación pública.

Adicional, la Organización Mundial del Comercio se encarga de regular y dar trazabilidad a las barreras comerciales que son medidas tanto arancelarias como no arancelarias que son adoptadas por los países para proteger el mercado nacional de los productos extranjeros. Estas barreras tienen diferentes objetivos según la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, se pueden mencionar las siguientes:

- Resguardar a la población en materia de salud. Con el fin de evitar el ingreso de enfermedades o plagas que puedan estar adicionadas en las mercancías objeto de importación. Un ejemplo muy claro actualmente en Costa Rica es la restricción a la importación de aguacate mexicano por la plaga mancha del sol.
- Resguardar la seguridad pública regulando o prohibiendo el ingreso de productos que signifiquen un peligro. Este punto trata de mercancías que puedan afectar a la población en seguridad pública, un ejemplo muy claro en Costa Rica las armas tienen restringida la importación, solo el Ministerio de Seguridad Pública puede autorizar e importar cualquier tipo de arma blanca o de fuego al país.
- Permitir la recaudación de ingresos para los programas o proyectos de gobierno. Existen diferentes barreras comerciales algunas sirven para proteger al país y las otras con el fin de preservar la economía interna tienen un porcentaje de aranceles que se deben cancelar para el ingreso al país.
- Incentivar la producción nacional. Cuando el gobierno protege a su país de las importaciones de otros países, se debe a que es importante que los productores nacionales vendan sus mercancías al mercado local sin verse perjudicados por los precios y demanda de los bienes foráneos.

Conjuntamente, a lo mencionado anteriormente en la ronda de Uruguay parte de los temas de negociados fueron principalmente los productos agrícolas y es en este momento donde nace la figura de contingente con el Acuerdo sobre Agricultura debido a que muchos de los países que se encontraban en vías de desarrollo eran y son actualmente productores agrícolas. La necesidad brota a que se precisaba crear una medida de protección para estos países en desarrollo y su economía interna ya que la idea principal era ayudarnos en la formación para ser competitivos ante naciones desarrolladas. A partir de este acuerdo se pueden conocer otros términos como las subvenciones a la exportación que eran ayudas otorgados por los gobiernos a sus productores.

En conclusión, se puede indicar que los contingentes o cuotas se dieron a conocer gracias al General Agreement on Tariffs and Trade con su versión en español como Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio que después de varias rondas de negociación, para un comercio internacional más estable, legal y dinámico se creará la Organización Mundial del Comercio.

Alcance de los Contingentes

Las cuotas fueron creadas con la finalidad de incentivar el comercio internacional es por esta razón que actualmente existen 1370 contingentes negociados entre los países miembros de la OMC. Estas negociaciones se hacen mediante los tratados de libre comercio y existen instituciones nacionales que se encargan del proceso de regulación, como es el caso de Costa Rica que la institución encargada se llama Ministerio de Comercio Exterior con sus siglas COMEX.

Según la Organización Mundial del Comercio existen métodos para la utilización de los contingentes arancelarios que se pueden detallar los siguientes:

Tabla 1. Métodos de administración y tasas de utilización de los contingentes arancelarios

Código	Descripción
AT	Aranceles aplicados: No se asignan cuotas a los importadores. Se permiten las importaciones de los productos en cuestión en el territorio del Miembro en cantidades ilimitadas al tipo arancelario correspondiente al contingente o a un tipo inferior.
AU	Subasta: Se asignan cuotas o se expiden licencias a los importadores sobre la base, en gran medida, de un sistema de subasta o de concurso de licitaciones.
FC	Atención por orden de llegada: No se asignan cuotas a los importadores. Se permite la entrada de las importaciones al tipo arancelario correspondiente al contingente hasta que se colme el contingente arancelario; a partir de entonces se aplica automáticamente el arancel más elevado fuera del contingente. La importación física de la mercancía determina el orden y, por consiguiente, el arancel aplicable.
HI	Importadores históricos: Se asignan las cuotas o se expiden las licencias a los importadores principalmente en relación con las importaciones anteriores del producto de que se trate.
LD	Licencias a pedido: Se procede en general a la asignación de cuotas o la expedición de licencias a los importadores en relación con las cantidades pedidas y frecuentemente con anterioridad al comienzo del período durante el cual ha de tener lugar la importación física. Incluye métodos de expedición de licencias por orden de presentación de la solicitud y sistemas en que las solicitudes de licencia se reducen a prorrata cuando exceden de las cantidades disponibles.
MX	Métodos de asignación mixtos: Métodos de administración que consisten en una combinación de los métodos indicados antes, sin que predomine ninguno de ellos.
NS	Sin especificar: No se ha notificado ningún método de administración.
OT	Otros: Métodos de administración que no corresponden claramente a ninguna de las categorías anteriores.

PG	Grupos o asociaciones de productores: Las cuotas de las importaciones se asignan exclusivamente o principalmente a un grupo o asociación de productores que importa el producto de que se trate (o tiene el control directo de las importaciones del mismo realizadas por el Miembro correspondiente).
ST	Importaciones realizadas por entidades comerciales del Estado: Las cuotas de las importaciones se asignan exclusivamente o principalmente a una entidad comercial del Estado que importa el producto de que se trate (o tiene el control directo de las importaciones del mismo realizadas por intermediarios).

Fuente: Métodos de administración y tasas de utilización de los contingentes arancelarios 2002-2011 emitido por la secretaría de la Organización Mundial del Comercio.

En Costa Rica existen diferentes contingentes que se abren en convocatoria para la asignación de cierto volumen, dentro de los productos se encuentran: papa, cebolla, carne (bovino y porcino), pollo, mantequilla, quesos, arroz, embutidos, azúcar, aceite, entre otros. Cada producto y volumen es diferente según el origen de la mercancía.

Tipos de Barreras Comerciales

Las barreras comerciales como se ha mencionado anteriormente son medidas que los países acogen para proteger al mercado nacional y sus productores. Existen barreras arancelarias y no arancelarias.

Barreras Arancelarias.

Son los impuestos (aranceles) que deben pagar para la exportación y la importación en las aduanas de salida y entrada de las mercancías. El propósito de estos es crear un ingreso para el país de importación, proteger el mercado nacional de la competencia internacional y aumentan los costos de las importaciones. Además, existen 4 tipos de aranceles:

- Ad valorem: representa un porcentaje fijo sobre el valor de un producto, de acuerdo con el valor de aduana declarado, que puede ser de importación o exportación.
- Específico: se calcula por unidad de bien importado en base al peso, volumen y cantidad.
- Mixto: Están formados por un derecho ad-valorem más un derecho específico. El monto final es la suma de los dos derechos tomados de forma individual.
- Anti-dumping: se aplica a la importación de productos que reciben subvenciones de los países donde se producen.

Estos impuestos pueden tener diferentes nombres según el país, es por esta razón que antes de realizar una importación se debe realizar un estudio de mercado para conocer los procedimientos a nivel de tramitología y logística del país destino. Adicional, en muchos países las importaciones se gravan con el impuesto de ventas el cual también puede cambiar su nombre según el país.

Barreras No Arancelarias.

Son las medidas que adoptan los países para crear una barrera proteccionista de su economía interna para preservar no solo la producción de sus pobladores sino también la salud de los ciudadanos. Existen muchas barreras no arancelarias y varían según el país, dentro de algunas de estas medidas se encuentran:

- Cuotas: También llamadas contingentes es la restricción cuantitativa al comercio a través de la cual se establece un límite a la cantidad total de importaciones permitidas de un bien en el país para un período de tiempo determinado.

- Precios de referencia: Es el promedio de precios de una mercancía, durante cierto período, en un mercado. Normalmente las aduanas utilizan estos precios de referencia en un período de 60 días antes y después de la importación de un producto similar y son utilizados para evitar el ingreso de productos a un precio más bajo de lo aceptado.
- Licencias de importación: Documento que autoriza a un importador para una cierta mercancía, y que además puede especificar la importación de una cantidad dada de la misma.
- Permisos, certificados sanitarios y fitosanitarios: Son documentos emitidos por el país de origen donde constata que las mercancías objeto de comercio internacional están libres de plagas, con los fungicidas permitidos por el país destino o el porcentaje permitido e incluye además los nombres científicos de las mercancías y las bodegas o plantas donde se manipulan las mercancías esta información para el caso de los certificados. Para los permisos son los documentos que solicita el país destino para poder autorizar el ingreso de las mercancías, estos permisos en muchos casos se necesitan otros documentos como los certificados para poder obtener la credencial.
- Regulaciones sobre etiquetado y embalaje de productos: Cuando se desea realizar una exportación se debe ejecutar primero un estudio de mercado que permita conocer la legislación, normas y características del país con la finalidad de averiguar datos relevantes y evitar un rechazo por el etiquetado o el embalaje. En varios países se solicita que la etiqueta esté en varios idiomas, que tenga el informe nutricional, color entre otros datos y en temas de embalaje sucede lo mismo con el color, o con el material que se utilizada por ejemplo cartón o madera, con este último en varias ocasiones necesita estar fumigado.
- Regulaciones sobre estándares técnicos de productos: En este punto se hace referencia a los procedimientos en cuanto a la fabricación o preparación de las mercancías, así como a los estándares de calidad u otras certificaciones que pueden influir en el comercio internacional generando un plus a la mercancía.

- **Salvaguardias:** Se trata de restringir temporalmente las importaciones de un producto con la finalidad de proteger la producción nacional cuando existe un aumento de las importaciones de un producto que amenace o pueda causar daño grave a esa rama de la producción nacional. También, se solicitan cuando hay una sobreproducción nacional y se necesita vender para no tener una pérdida económica.

Tipos de Contingentes

De acuerdo con diversas fuentes si existe una división según el tipo de contingente que se puede aplicar en los países para la exportación o importación de mercancías. Según la Escuela Superior de Negocios Internacionales los tipos son los siguientes:

- **Contingente Cuantitativo:** Está relacionado con la cantidad de mercancías que se puede exportar o importar durante un periodo determinado o bien cuando se prohíbe la actividad.
- **Contingente Arancelarios:** Es concerniente a la disminución en el pago de impuestos que puede ser cuando existe una baja en la producción interna.
- **Plafond. Límite máximo arancelario:** Se puede describir con una combinación de los anteriores. Se establece en un tiempo determinado para la suspensión o prohibición de importaciones o exportaciones.

Negociación

Antecedentes

En el marco legal de la aplicación de los contingentes arancelarios siempre debe existir una ley que ampare entre las partes la aplicación correcta de las cuotas, dentro de la aplicación se puede mencionar el tema los plazos y además el monto acordado. En este caso, como el tema bien lo mencionado la razón del estudio es la cuota ganadera entre Centroamérica y la Unión

Europea existe dos documentos que establecen entre las partes las obligaciones que se deberán cumplir, así como las normas que rigen la aplicación de las cuotas.

El primer documento sería el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea que entró en vigor el 1 de octubre de 2013 bajo la ley número 9154, el segundo sería Reglamento para la administración de contingentes en el marco del acuerdo por el que se establece una Asociación entre Centroamérica, por un lado y la Unión Europea y sus Estados miembros por otro que fue emitido por el poder ejecutivo en conjunto con el Ministerio de Comercio Exterior bajo el decreto número 37875 fecha 30 de setiembre de 2013.

El ACCUE con su nombre completo Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea entró en vigor el 1 de octubre de 2013, después de tres largos años aproximadamente de negociación que concluyó el 19 de mayo del 2010 en Madrid, España. La finalidad de este acuerdo y como lo es con todos los tratados de libre comercio es eliminar las barreras del comercio internacional, establecer un intercambio comercial, promover la inversión y crear oportunidades de trabajo para la población costarricense.

Este acuerdo descansa bajo tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. Estos puntos mencionados son fundamentales para crear un buen ambiente de negociación entre las partes y además son muy trascendentales cuando se debe solucionar diferencias. Si bien es cierto el acuerdo fue creado principalmente para establecer un intercambio comercial con los países centroamericanos, este convenio beneficia muy bien a Centroamérica ya que va dirigido hacia un bloque comercial muy extenso integrado por 28 países miembros. La Unión Europea está integrada con los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unidos, República Checa, Rumanía, Suecia.

La negociación se da mediante rondas, desde definir el marco conceptual del proceso, los objetivos de las partes hasta culminar con la traducción a los idiomas utilizados entre ambas regiones.

Normas acordadas en el AACUE

La Unión Europea representa para Costa Rica una gran oportunidad para la exportación por la cantidad de países con diferentes gustos y preferencias, con una población de 512 millones de habitantes al año 2017 la gama de exportación es muy extensa. Cuando se habla de las exportaciones hacia este mercado se mencionan mercancías como: banano, piña, carne, café, prótesis e instrumentos médicos. Cuando se trata de las importaciones las mercancías son: aceites ligeros, medicamentos, vehículos, tejidos y antisueros.

Para que un acuerdo fluya de la mejor forma deben existir objetivos con el fin de que sean alcanzables y además se cumplan. De acuerdo, con el texto explicativo del acuerdo en mención los objetivos son los siguientes:

- Establecer una zona de libre comercio entre Centroamérica y la UE, con el fin de mejorar la oferta exportable de Costa Rica a ese mercado y fortalecer el proceso de integración económica centroamericana.
- Eliminar de manera inmediata el mayor número posible de derechos arancelarios, cargas y otros derechos que afectan las exportaciones nacionales al ingresar a la UE, a través de la consolidación, expansión y mejora de los beneficios comerciales establecidos por el SGP Plus.

- Eliminar las barreras no arancelarias y otras medidas que restrinjan indebidamente las exportaciones nacionales hacia la UE.
- Establecer mecanismos que permitan una transición gradual al libre comercio para aquellos productos nacionales sensibles a la competencia externa, tomando en consideración las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías de los países centroamericanos y la UE.
- Incrementar y promover la competencia, mediante el mejoramiento de la productividad y competitividad de los bienes y servicios.

Dentro de las normas acordadas se encuentran:

- Costa Rica puede continuar con el uso de impuestos a la exportación.
- Se deben eliminar los subsidios para las mercancías que reciben un trato arancelario preferencial
- Se debe emitir un certificado de exportación.
- Las partes se comprometen a no aplicar de manera simultánea, en un mismo producto y al mismo tiempo, medidas de salvaguardias bilaterales, multilaterales y agrícolas.
- Medidas arancelarias con el fin de proteger la vida y la salud de las personas, los animales y los vegetales.
- Se otorgan contingentes arancelarios libres de aranceles sin desgravación fuera de contingente, pero también existen contingentes arancelarios con desgravación fuera de contingente.

- Además, se crean mecanismos de defensa comercial, que le permitan a las ramas de producción nacional protegerse de los efectos negativos generados por importaciones masivas o por importaciones objeto de prácticas comerciales desleales.
- Para contar con trato preferencial se debe emitir un certificado de circulación de mercancías EUR.1 en el caso de Costa Rica la autoridad encargada de este trámite es la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). Adicional, esta declaración se puede consignar en la factura comercial pero solo podrá ser realizado por los exportadores que se encuentren autorizados, esta permisión la brinda PROCOMER a exportadores habituales.
- Existe un subcomité de asuntos sanitarios y fitosanitarios que se encarga de velar por temas asociados a los productos de origen animal, con la finalidad de evitar enfermedades en la salud de los ciudadanos, así como de la vida animal del país importador. Adicional, es un foro de conversación donde se exponen problemas por la aplicación de algunas medidas que puedan generar un obstáculo en el comercio internacional.

Sobre la asignación de Contingentes de Importación

Para el caso de Costa Rica el Ministerio de Comercio Exterior será el encargado del aviso, asignación y distribución de los contingentes. El aviso será la primera semana del mes de diciembre de cada año mediante un comunicado por medio de la gaceta y también información que aparecerá en la página de web de la institución. Según el Reglamento para la administración de contingentes en el marco del acuerdo por el que se establece una Asociación entre Centroamérica, por un lado y la Unión Europea y sus Estados miembros por otro, la información que aparecerá en estos medios es la siguiente:

- La descripción de los productos y su clasificación arancelaria.
- El volumen total disponible para cada contingente.
- El período durante el cual el contingente de importación deberá ser utilizado.
- El origen del producto dentro del contingente.
- Indicación respecto a si el contingente es regional o específico.

Las empresas importadoras que deseen participar para la obtención de la autorización para el uso de los contingentes asignados de forma anual deberán presentar ante el Ministerio de Comercio Exterior la siguiente información:

- Certificado de Exportación expedido por la autoridad competente de la Unión Europea, con base en el que se ampara la solicitud de autorización.
- El nombre o la razón social del importador.
- El número de identificación del importador.
- En el caso de personas jurídicas, deberá presentarse certificación de personería que acredite la facultad de actuar de quien gestiona la autorización, con no más de tres meses de haber sido expedida.
- El volumen por utilizar del Certificado de Exportación.
- En caso de contingentes regionales, deberá presentarse una declaración jurada firmada por el interesado, indicando que el Certificado de Exportación presentado tiene volumen disponible. Dicha firma deberá ser autenticada por un abogado o certificada por un notario público.
- El correo electrónico o fax designado para recibir notificaciones.

Información recopilada del Reglamento para la administración de contingentes en el marco del acuerdo por el que se establece una Asociación entre Centroamérica, por un lado y la Unión Europea y sus Estados miembros por otro.

Importante destacar que de no presentar la documentación de forma completa COMEX rechazará la solicitud y dará un plazo para la presentación de la documentación nuevamente de lo contrario, la solicitud quedará totalmente denegada, se perderá el espacio y el orden de recepción de la información.

Cuando COMEX recibe la documentación de parte de los importadores, se procede con la revisión y posterior con la autorización de los volúmenes para cada importador. Importante destacar que los contingentes se asignan de forma anual, por lo tanto, si en algún momento algún importador no utiliza la totalidad de su contingente y procede el siguiente año a solicitar la cuota, muy probablemente el volumen asignado para ese año sea menor.

Esta regla se da como castigo por no utilizar la cantidad asignada ya que de forma egoísta otro importador la pudo haber manipulado. Los contingentes son transmitidos mediante el sistema TICA (Tecnología de Información para el Control Aduanero) para el caso de Costa Rica y bajo este instrumento se podrán observar el volumen que se va utilizado y además confirmar el saldo disponible.

Sobre la asignación de Contingentes de Exportación

Para el caso de Costa Rica el Ministerio de Comercio Exterior será el encargado del aviso, asignación y distribución de los contingentes. El aviso será la primera semana del enero de cada año mediante un comunicado por medio de la gaceta y también información que aparecerá en la página de web de la institución, además para el caso de las exportaciones se deberá solicitar a COMEX la emisión de un certificado de exportación que es requerimiento para el ingreso a la Unión Europea. Según el Reglamento para la administración de contingentes en el marco del acuerdo por el que se establece una Asociación entre Centroamérica, por un lado y la Unión Europea y sus Estados miembros por otro, la información que aparecerá en estos medios es la siguiente:

- Indicación de los productos disponibles y su clasificación arancelaria.
- El volumen total disponible para cada contingente.
- El período durante el cual el contingente será utilizado.

Las empresas exportadoras que deseen participar para la obtención de la autorización para el uso de los contingentes asignados de forma anual deberán presentar ante el Ministerio de Comercio Exterior la siguiente información:

- Nombre completo del solicitante.
- En el caso de las personas físicas, se deberá adjuntar copia de la identificación oficial, y en el caso de personas jurídicas, deberá presentarse certificación de personería que acredite la facultad de actuar de quien gestiona la autorización, con no más de tres meses de haber sido expedida.
- Descripción detallada del producto y la clasificación arancelaria correspondiente, según
- CN07.
- El volumen de exportación solicitado.
- El correo electrónico o fax designado para recibir notificaciones.
- Deberá adjuntarse a la solicitud una copia de la factura comercial que ampare la exportación y copia del conocimiento de embarque correspondiente.

Información recopilada del Reglamento para la administración de contingentes en el marco del acuerdo por el que se establece una Asociación entre Centroamérica, por un lado y la Unión Europea y sus Estados miembros por otro.

Cuando COMEX recibe la documentación de parte de los exportadores, se procede con la revisión y posterior con la autorización de los volúmenes para cada importador. Es transcendental, tomar en cuenta que en el caso de las exportaciones si el volumen solicitado por los interesados es menor o igual al disponible se asignará con forme al orden las solicitudes, pero si el volumen es menor al que solicitan los participantes la asignación será proporcional para todos.

Según el Reglamento Centroamericano para la Administración de los contingentes regionales del acuerdo por el que se establece Asociación Centroamericana, la Unión Europea y

Estados Miembros existe una asignación de contingentes de forma regional y conjuntamente los países centroamericanos tienen su asignación por tonelada métrica. Los contingentes asignados de forma regional son los siguientes:

Tabla 2. Contingentes a nivel de Centroamérica para la exportación

Contingente	Código
Carne de bovino	BV
Arroz	AR
Lomos de atún	LA
Azúcar	AZ
Ron a granel	RG
Plásticos	PL
Arneses y conductores eléctricos	AC

Para el caso de los contingentes regionales, también se debe emitir un certificado de exportación que será autorizado por el SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana). En el caso de la carne bovina objeto de interés de la investigación las partidas negociadas son: 0201.10.00, 0201.20.20, 0201.20.30, 0201.20.50, 0201.20.90, 0201.30.00, 0202.10.00, 02.02.20.30, 0202.20.50, 0202.20.90, 0202.30.10, 0202.30.50 y 0202.30.90.

Especificaciones y cuotas acordadas en el AACUE

Para la aplicación de los contingentes arancelarios para la importación o exportación de productos de origen animal entre las partes en estudio se realizó una negociación en la cual se pacta la cantidad en toneladas métricas que pueden ingresar a un país bajo un trato preferencial de reducción de aranceles. En el caso de las exportaciones hacia la unión europea la cantidad acordada es de:

Según el documento explicativo del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, asimismo, la UE concedió contingentes regionales para carne de res (9.500 TM por año con crecimiento del 5%), arroz (20.000 TM por año con crecimiento del 5%), azúcar y productos con alto contenido de azúcar, incluyendo el azúcar orgánico (150.000 TM excluyendo Panamá por año con crecimiento del 3%) y ron a granel (7.000 hl excluyendo Panamá por año con crecimiento de 4,3%). Hay otros contingentes regionales para maíz dulce preservado 1.440 TM por año con crecimiento del 8,3%), hongos preservados (525 TM por año), ajos frescos (550 TM por año) y almidón de yuca (5.000 TM por año). (p.40).

De acuerdo con lo anterior, podemos observar que para el caso de la carne de res el monto es de 9500 TM anuales regionales con un aumento del 5% igualmente de forma anual, actualmente la cuota para Costa Rica en carne es de 1.583,33 TM. Importante rescatar que existen exclusiones en tema de carne y no está dentro de la aplicación de un contingente las siguientes mercancías carne caprina, ovina, fresca, refrigerada o congelada; carne de gallo o gallina; trozos y despojos de aves y pavos; y despojos comestibles de la especie bovina.

Para el caso de la importación también existe una cuota asignada de forma regional, que se interpreta de la siguiente forma “Contingente regional libre de arancel de 1.800 TM con crecimiento del 5% y desgravación lineal a 15 años fuera de contingente, jamones, paletas y tocino entreverado de cerdo, salados, secos, ahumados o en salmuera; jamones y trozos de jamón, paletas y trozos de paleta, y demás preparaciones y conservas de cerdo.” Documento explicativo del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, (p. 60).

Dada esta información el contingente asignado para mercancías de origen animal sería de 1800 TM de igual forma con un crecimiento del 5 % anual. Existen además restricciones en ciertas mercancías de las cuales no se podrá aplicar una cuota como: carne de las especies bovina y porcina; despojos comestibles de las especies bovina y porcina; carne y despojos de pollo; tocino; grasa de cerdo y ave.

Exportación hacia la Unión Europea

Mercado Europeo

El continente de Europa se encuentra ubicado entre el océano Atlántico, el mar Mediterráneo, el continente asiático y el océano Ártico. Limita en todos sus puntos cardinales de la siguiente forma: al este con Asia, al oeste con el océano Atlántico, al norte con océano Ártico y finalmente al sur con el mar Mediterráneo. Actualmente Europa está conformada por 49 países: Albania, Alemania, Andorra, Armenia, Austria, Azerbaiyán, Bélgica, Bielorrusia, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, República Checa, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Kazajstán, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, Malta, Moldavia, Mónaco, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumanía, Rusia, San Marino, Serbia y Montenegro, Suecia, Suiza, Turquía, Ucrania y Vaticano.

Además, el gentilicio es europeo y la moneda común es euro. La Unión Europea tiene alrededor de 508 millones de habitantes, una superficie de 4.493,712 kilómetros cuadrados, de los cuales el 3.08% es agua. Sumado todos sus Estados, se obtiene un PBI de 18'162,204 millones de dólares y un PBI per cápita de 33,817 dólares. Aunque europea tiene 49 países miembros solo 28 son miembros de la Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda,

Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unidos, República Checa, Rumanía, Suecia.

En Europa existe variedad de idiomas dentro de los que se destacan los siguientes: alban, alemán, catalán, armenio, azerí, neerlandés, francés, bielorruso, ruso, bosnio, croata, serbio, búlgaro, griego, turco, latín, italiano, danés, eslovaco, esloveno, español, estonio, finés, sueco, georgiano, húngaro, irlandés, inglés, islandés, kazajo, letón, lituano, luxemburgués, maltés, rumano, montenegrino, noruego, neerlandés, polaco, portugués, checo, serbio, sueco, turco, ucraniano, romance y macedonio.

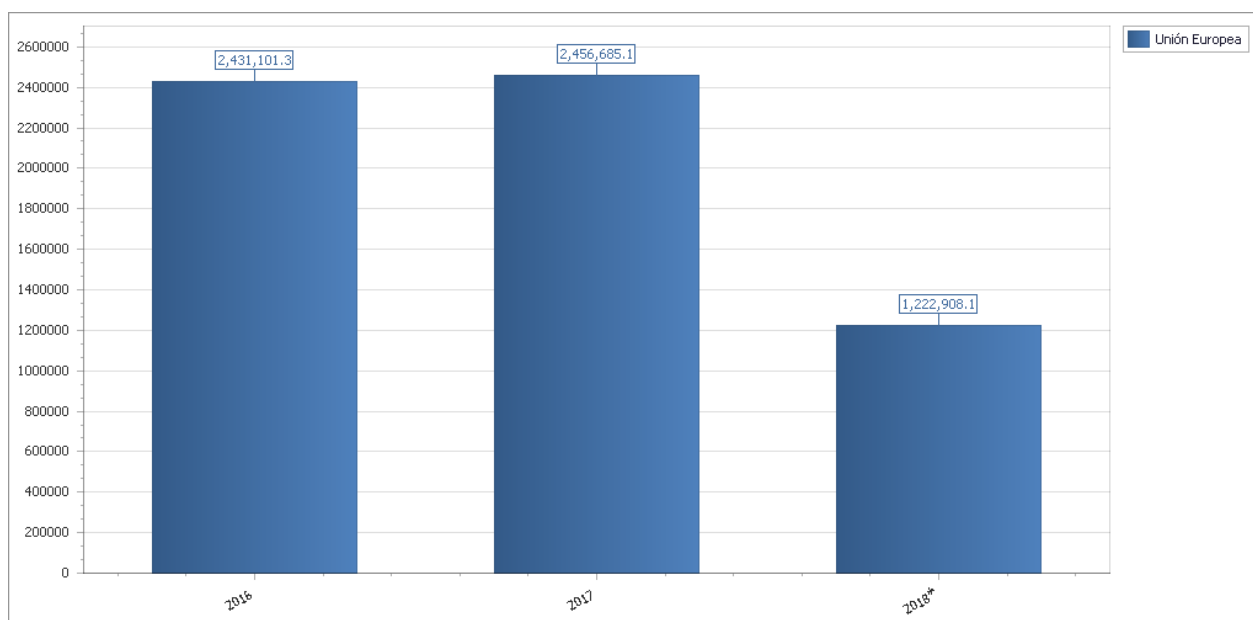
Al ser Europa un continente con tantos países tiene mucha riqueza cultural a nivel de historia, arquitectura, arte, costumbres, tradiciones y gastronomía. Dentro de las costumbres y tradiciones más reconocidas de algunos países se encuentran: las pastas y la música ópera de Italia, la religión, fiesta de tomatina y las corridas de toros en España, la cerveza y los huevos de pascua en Alemania, entre otros.

Principales Exportaciones.

Una exportación se puede definir como la salida de bienes o servicios nacionales hacia el extranjero. Estas exportaciones pueden acogerse a diferentes regímenes como es la exportación definitiva o temporal y además las mercancías que salen de zona francas y perfeccionamiento pasivo.

Las exportaciones que se realizan actualmente a la Unión Europea rondan los \$ 1, 030,252.1 valores FOB de las mercancías. Además, las mercancías más exportadas según datos de la Promotora de Comercio exterior de Costa Rica son: banano, piña, prótesis de uso médico, jugos y concentrados de frutas, café, melón, plantas ornamentales, entre otros.

De acuerdo con las estadísticas de PROCOMER en los últimos años la cantidad en toneladas métricas exportadas a la Unión Europea son: para el año 2016, 2.431.101,3 TM para el 2017, 2.456.685,1 TM y para el año en curso un total de 1.222.908,1 TM. Información que se puede observar en la imagen extraída de la base de datos de PROCOMER.



Para el caso de las exportaciones de carne, las mercancías exportadas hasta el momento son las siguientes partidas arancelarias:

- 020230000019
- 020230000099
- 020629000000

Actualmente, en Costa Rica existen cuatro empresas fuertes en temas cárnicos y que cuentan con permisos para poder exportar hacia la Unión Europea. Aunque estas empresas cuentan con los permisos y adicional están registrados para poder realizar exportaciones hacia este mercado los envíos que han realizado son únicamente muestras que funcionan para temas de investigación. Importante destacar que la principal característica que mencionan estas empresas

para poder exportar sus productos hacia la Unión Europea es que se necesita una certificación de la trazabilidad del producto.

En términos de productos de origen animal y específicamente carne la trazabilidad se puede definir como: el conjunto de procedimientos que brindan visibilidad de un proceso o bien la evolución de un producto según cada una de las etapas que debe seguir hasta culminar un proceso. En el caso de la carne la trazabilidad se pueden tener en diferentes puntos y según la forma de exportación pero básicamente se puede indicar que intervienen varios aspectos que se mencionan de la siguiente forma:

- El alimento del ganado: El sector vacuno normalmente se alimenta de pasto pero además los ganaderos también utilizan otros tipos de forrajes.
- La tienda donde se compra el pasto: El pasto se debe sembrar y para esto se debe encontrar a un proveedor que ofrezca un buen pasto o bien la mezcla de forrajes.
- La ganadería: se debe comprar el ganado, por lo tanto, se necesita una buena finca a la cuál comprar las cabezas de ganado, en estos temas la raza es muy importante.
- El Matadero: si es ganado para consumir se necesita de un matadero que se encargue de la muerte del animal.
- Producción: Independientemente el ganado sea de consumo o sea de producción, ambos llevan un proceso. Si es de consumo, se puede hablar del proceso que debe llevar la carne para que el consumidor final la compre y si es de producción, por ejemplo, vacas que se encargan de proporcionar leche, el proceso que lleva la leche para que se pueda tomar o el queso que se hace con esa leche.

- La colocación final del producto: la venta a los consumidores finales, si es exportación todo el proceso logístico se debe trazar y si es mercado nacional la colocación de la mercancía donde el comprador.

Los puntos anteriores, son ejemplos muy básicos de la trazabilidad de la producción bovina, en el proceso pueden intervenir muchos más aspectos importantes que se deben estipular en el proceso. Dentro de las empresas más importantes en el mercado ganadero, se encuentran las siguientes:

- Montecillos.
- Visión Comercial.
- El Arreo.
- Gamaderos Industriales de Costa Rica.

Beneficios para los exportadores costarricenses.

Para que el Comercio Internacional fluya de forma correcta debe existir un punto de equilibrio entre las exportaciones y las importaciones, un aumento importante en las importaciones de un país puede generar un déficit y si existe un crecimiento considerable en las exportaciones estaríamos hablando de un superávit. Es por esta razón, que existe una gran importancia en que un país produzca y exporte con frecuencia para mantener la balanza comercial de forma estable.

Ahora bien, realizar una exportación es armarse de paciencia ya que es un proceso que requiere de tiempo y además de un estudio de mercado bien realizado. Muchas empresas cometen el error de realizar una exportación cuando no han conquistado todavía el mercado nacional o también es el caso de los productos que nacen con carácter de exportación ya que el mercado nacional no es su principal comprador.

Todos esos aspectos son parte de proceso de internacionalización, concepto que nos habla de un proceso mediante el cual las empresas toman la decisión de distribuir sus productos en países diferentes a su origen, en muchos de los casos porque poseen diferentes aspectos que los hacen merecedores del proceso, por ejemplo; capital, personal y una buena producción.

Dentro de los beneficios que un país o sus exportadores pueden tener cuando realizan exportaciones se encuentran los siguientes:

- Crecimiento empresarial: Cuando una empresa exporta es porque cuenta con la inversión para poder vender en otros países y esto genera un aumento en sus ingresos. Importante destacar que muchas empresas que han realizado exportaciones más bien han creado un déficit, pero en muchos de los casos son errores por falta de conocimiento del mercado de inserción.
- Mejora el prestigio de las empresas: Las empresas con carácter internacional generan prestigio y reconocimiento de las demás empresas nacionales. Exportar productos potencia la imagen ante proveedores, bancos, instituciones y clientes.
- Posicionamiento internacional: Cuando las empresas se logran posicionar en el extranjero quieren decir que son empresas muy bien consolidadas y fuertes ya que en el extranjero hay muchas más barreras que atravesar como pueden ser problemas de la economía y la competencia.
- Multiplica la presencia de los productos: Las empresas que inician un proceso de exportación necesitan diversificar sus productos por tema de competencia y además de atraer el mercado local. Los consumidores tienen a aburrirse rápido hay que mantenerlos vivos. También es importante aumentar la gama de clientes y los países de exportación.

- **Diversificación de riesgos:** El proceso de internacionalización implica riesgos desde el momento que se toma la decisión, es por esta razón la importancia de realizar un buen estudio de mercado y además de los recursos empresariales como capital, producción y personal. Adicional, se debe estar preparado con un buen equipo de exportaciones y también en temas logísticas ya que existen factores que pueden afectar una exportación y es complicado poder enfrentar una situación como desastre natural o un tema político-económico.
- **Disminución de costos:** Se tiene la posibilidad de obtener precios más rentables debido a la mayor demanda del producto y de los ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta.

Regulaciones y restricciones de la Unión Europea.

Cuando una empresa desea realizar una exportación es necesario realizar un estudio de mercado con la finalidad de descubrir si existe algún impedimento que pueda obstaculizar el comercio internacional. Aunque con la Unión Europea existe un acuerdo con Centroamérica que supone el libre comercio de mercancías, esto no quiere decir que no puedan existir barreras en el intercambio de mercancías.

En el caso de la Unión Europea, la empresa exportadora deberá enfocarse en un país específico ya que la unión es un mercado muy extenso que como se ha visto anteriormente está conformado por 28 países que tienen diferentes costumbres, tradiciones e idiomas. La ventaja para esta unión es que manejan una moneda en común y además idiomas oficiales. Aun así, es deber investigar sobre el nicho de mercado con el fin de no tener errores.

Como lo mencionó en su momento el jefe de la Sección de Economía y Comercio para América Central de la delegación de la Unión Europea en Costa Rica Francisco Peiró Adams: Yo creo que una pyme no se tiene que complicar demasiado. En primer lugar, debe saber cuáles son los criterios y –a lo mejor– las normas y reglamentos que se aplican

a su producto en particular. A partir de ahí, una vez que tenga una mejor visión de lo que se requiere a nivel nacional para la exportación, debe informarse de qué es lo que se requiere en la Unión Europea. (Pymes El Financiero, el Financiero, p.6).

Dentro de los requisitos que las empresas deben pensar están las restricciones políticas, sanitarias, certificaciones e incluso temas de empaque y embalaje. Es por esta razón que en materia de productos de origen animal se van a detallar características de estas barreras no arancelarias.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

La Unión Europea en temas de proteger la salud de humana es muy exigente. Es por esta razón que solicitan una serie de puntos para poder ingresar mercancías alimenticias a este país. Algunos son los siguientes:

- Autorización para exportar: el país exportador debe estar incluido en una lista de países autorizados a exportar la categoría de productos en cuestión a la UE.
- Trazabilidad: Es de los requisitos más complicados ya que los importadores deben dar el seguimiento de las mercancías desde su producción hasta su destino final. En el caso de los productos de origen animal, por ejemplo, la parte ganadera se debe incluir hasta el matadero.
- Normas generales relativas a la higiene: En temas de sanidad es super importante que los productos importados estén libres de cualquier enfermedad y que cumplan con las medidas de higiene.
- Imposición de medidas preventivas: Si en alguno momento la Unión Europea considera que está en riesgo la salud humana, animal o del medio ambiente por algún producto

importado puede colocar medidas preventivas para salvaguardar la salud del país y si es necesario suspender las importaciones hasta que la situación vuelva a su normalidad.

- **Certificación Sanitaria:** Para la importación de productos de origen animal es necesario presentar un certificado sanitario firmado por un veterinario oficial de la autoridad competente del país exportador.
- **Inspecciones en Aduana de Ingreso:** Todas las exportaciones están sujetas a una inspección en el puesto fronterizo, por lo tanto, si se detecta alguna anomalía el país está en todo el derecho de rechazar la mercancía.

Etiqueta, empaque y embalaje.

Según la comisión europea existe una serie de requisitos de empaque y embalaje según el tipo de mercancías y también una lista de aspectos para las etiquetas, para la presente investigación se detallará los aspectos para las mercancías alimenticias. Algunas de categorías que realiza este apartado son: productos de pesca, calzado, textiles, alimentos y entre otros. La finalidad es garantizar que los consumidores obtengan toda la información esencial para tomar una decisión informada mientras compran sus productos alimenticios. Para el caso de los productos alimenticios los requisitos son los siguientes:

Etiqueta.

Inicialmente, una etiqueta se trata de una señal, marca, rótulo o marbete que se fija a un objeto para su identificación, clasificación o valoración. Estas pueden ser colocadas directamente en el producto y también se ubican en el empaque.

Debe estar en el idioma oficial del país, adicional debe incluir el valor nutricional del producto, nombre del producto tanto comercial como el nombre real, ingredientes, instrucciones de uso y además la fecha de caducidad.

Para el caso de los productos de carne deben cumplir los mismos lineamientos de las etiquetas de los productos alimenticios pero adicionales con los siguientes puntos:

- El nombre bajo el cual se vende el producto. Ninguna marca, nombre de marca o nombre elegante puede sustituir el nombre genérico. Se deben incluir detalles sobre la condición física del producto o el tratamiento específico que ha sufrido (lío-filizado, ultracongelado, ahumado, entre otros).
- El peso neto de los productos preenvasados.
- La fecha de duración mínima que consta de día, mes y año en ese orden y precedida de las palabras "mejor antes" o "mejor antes de finalizar" o la fecha de "uso antes de" de acuerdo con las características del producto.
- El nombre o la razón social y la dirección del fabricante, envasador o vendedor establecido en la UE.
- Lote marcado en producto preenvasado con la marca precedida por la letra "L"

Empaque, envase y embalaje

Todos sirven para proteger a la mercancía, pero cada uno tiene una función principal que desempeñar. Envase. Objeto que protege y contiene la mercancía objeto de comercialización. Empaque. Objeto manufacturado que se encarga de contener las mercancías en conjunto por ejemplo una caja con varias unidades de mercancías. Embalaje material de amortiguamiento, sistema de sello en la unión de dos productos o de varios empaques.

- Reutilizable: Se trata bajo el principio de cuidar el ambiente es por esta razón que los empaques deben señalar sistemas para la reutilización, recuperación y reciclaje de los materiales.
- Productos Congelados: debe de portar el nombre del producto con la indicación de “ultracongelado”, la fecha de vencimiento, el periodo durante el cual el comprador puede almacenar el producto, la temperatura de almacenamiento y/o el tipo de equipo de almacenamiento requerido y la identificación del lote.
- Colores: En algunos países es mejor evitar ciertos colores ya que pueden significar una falta de respeto, aunque en el país de exportación no lo sea. Adicional, también puede dar mensajes, por ejemplo: verde se utiliza para los cosméticos, en señal de precaución y para productos tóxicos; y en muchos países no se debe utilizar colores de las banderas.

Beneficios de las cuotas ganaderas

Si bien son cierto las cuotas ganaderas se crearon con la finalidad de ingresar a un país mercancías por un periodo determinado con una disminución del pago de impuestos. Es un beneficio para los exportadores ya que pueden aprovechar esa actividad para ingresar mercancía a un país y con una reducción en el pago de los aranceles esto los ayudaría a incrementar las ganancias.

Si es importante considerar que si el producto se exporta con mucha frecuencia que impacto puedo existir a nivel económico ya que las cuotas asignadas son para varios exportadores y el monto no es muy alto, por ende, las demás exportaciones que no estén dentro del contingente tendrían que pagar los aranceles sin este beneficio.

Algunos de los beneficios que se pueden mencionar de los contingentes son los siguientes:

- Proteger la producción nacional: Los importadores con contingentes deberán cancelar la totalidad de aranceles si no aplican un contingente, de esta forma crean una barrera ya que normalmente los aranceles si son mucho más altos y crea falta de interés por parte de los importadores.
- Generar ganancia: Cuando las empresas aprovechan las cuotas hay una reducción en los aranceles que deben pagar. Por ende, al existir una reducción de la obligación tributaria se genera una ganancia para la empresa y hasta una mejora en el precio final para el consumidor.
- Reconocimiento Internacional: Cuando las empresas aprovechan las cuotas de exportación se aplica una ampliación del mercado, por lo tanto, se incrementan las ventas y si los productos son de calidad los consumidores los van a aprovechar, por lo tanto, se crea un reconocimiento a nivel internacional que puede atraer nuevos mercados.

Consecuencias de hacer uso de las cuotas ganaderas

Como parte del proceso de investigación la idea es determinar si en Costa Rica las empresas están haciendo el debido uso de las cuotas de exportación hacia la Unión Europea y también confirmar cuáles serían las consecuencias positivas o negativas de no hacer uso del beneficio.

Según las estadísticas de PROCOMER las exportaciones de carne hacia la Unión Europea son muy eventuales y mínimas. Parte de las razones que las exportaciones no sean tan recurrentes se debe a que la Unión Europea es un mercado muy grande y la producción costarricense es muy pequeña para poder abarcar exportaciones hacia esta unión. Además, otro punto que se debe mencionar es que en Costa Rica no se produce carne “prime y choice” que es muy atractiva en

este tipo de consumidores que buscan la calidad en los productos, cabe destacar que la carne que se produce en Costa Rica comparada con otros países de Centroamérica es de la mejores.

Otro punto son las restricciones sanitarias, en Costa Rica existe una buena concentración en tema de higiene y manipulación. Pero con este mercado debe existir un control mucho mayor sobre estos temas principalmente en las enfermedades que pueden transmitir los animales como es el caso de la tuberculosis y salmonelosis.

Por último, la trazabilidad del producto, la Unión Europea solicita para la importación de productos alimenticios detallar bien todos los procesos que intervienen en la fabricación o producción de una mercancía. El detalle con los productos de carne es que en Costa Rica se deberían incluir muchos proceso y plantas en las cuáles detallar la trazabilidad es complicado y además que los procesos los realiza diferentes intermediarios, ya que muchas de las veces la empresa exportadora básicamente solo se encarga se exportar y todos los procesos anteriores se concentran en la ganadería, la finca, el matadero, entre otros. Es por esta razón, que dar continuidad a la trazabilidad y realizar el proceso de certificación es crítico.

Secuelas positivas

Dentro de las consecuencias positivas que se pueden mencionar cuando se usan las cuotas de exportación, es principalmente el beneficio de aprovechar un pacto acordado en el AACUE. Las empresas costarricenses al usar esta cantidad permitida de forma anual prácticamente dan la opción a las empresas del extranjero a comprar nuestros productos y generar un reconocimiento internacional para seguir avanzando y ampliando la gama de productos y también los mercados.

Secuelas negativas

Según la información acordada en el AACUE en temas de contingentes arancelarios no existe una consecuencia negativa si las empresas no utilizan estas cuotas. Las cantidades están determinadas y es opción del exportador o el importador en utilizarlas bajo las condiciones que amparan una cuota. Incluso, el acuerdo no menciona que en algún momento se puede reducir el monto pactado ya que las empresas costarricenses no usan el beneficio.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque de la Investigación

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo, debido a que nace con la finalidad de comprender e interpretar supuestos ya planteados, primero se debe realizar una recolección de datos para posteriormente ser analizados. Además de que la base de esta investigación es totalmente teórica, con el propósito de demostrar la aplicación de los contingentes ganaderos en las empresas exportadoras costarricenses.

Para entender a mayor detalle este concepto, Hernández, R, Metodología de la Investigación (2014), lo definen como “conjunto de prácticas interpretativas que hacen al mundo “visible”, lo transforman y convierten en una serie de representaciones en forma de observaciones, anotaciones, grabaciones y documentos.” En otras palabras, nos indican que se basa en la recolección de datos de diferentes formas para ser analizados como se había mencionado anteriormente.

Importante descartar que este enfoque se basa en descubrir y construir una realidad de acuerdo con lo delimitado, por lo tanto, no solo se debe de hallar información, sino que debe de ser observada, examinada y comparada.

Diseño de la Investigación

Como se ha comentado anteriormente, el estudio a realizar presenta un enfoque cualitativo, esto hace referencia a que la estructura de esta investigación se basará en la recaudación de información relevante para realizar un debido análisis, interpretación y comprensión de lo que los autores quieren dar a relucir.

Además, para Hernández, R, Metodología de la Investigación, (2014), en el enfoque cualitativo el diseño de la investigación se puede especificar como: “Abierto, flexible, construido durante el trabajo de campo o realización del estudio.”

Paradigma Naturalista o Interpretativo

Siguiendo la misma línea de enfoque, la investigación presenta un paradigma naturalista debido a que se basará en teorías ya presentadas a la sociedad. Esto nos quiere decir que un paradigma naturalista se basa en comprender la forma en que se piensa y se actúa en el proceso del proyecto a realiza con base en la información recaudada y su debida interpretación.

Según Hernández, R, (2014), Metodología de la investigación como que es naturalista porque “estudia los fenómenos y seres vivos en sus contextos o ambientes naturales y en su cotidianidad e interpretativo pues intenta encontrar sentido a los fenómenos en función de los significados que las personas les otorguen”.

Muestra de la Investigación

Población

La población, según Silva. A, (2011) “es el conjunto de todos los individuos (objetos, personas, eventos, situaciones, etc.) en los que se desea investigar algunas propiedades”. Dado lo anterior, es dónde se debe escoger a un grupo de instituciones para realizar debida entrevista a diferentes personas que laboran en las mismas, con el fin de indagar sobre el tema de investigación anteriormente mencionado como la aplicación de cuotas ganaderas. Para dicha investigación se recurren a empresas o instituciones dedicadas al comercio internacional, apoyo de pequeñas y medianas empresas o producción de mercancías del sector ganadero.

Muestra

En este apartado, se puede definir muestra según Silva. A, (2011), como: “Muchas veces es imposible tener contacto y observar a todas las unidades de análisis, por lo que es necesario seleccionar un sub-conjunto que represente apropiadamente a toda la población”. En base a lo anterior, se puede decir que la muestra ayuda a evaluar la población mediante un segmento de la misma que tiene la suficiente representación para tomar decisiones. Para efectos de esta investigación el fin no es tomar una decisión para llevar a cabo algún proyecto de lo contrario el fin de la entrevista a esta muestra es verificar cuanta información o conocimientos se tiene al respecto.

La selección se realiza de forma intencional. Para efectos de esta investigación se tomará como población una serie de instituciones y empresas que se mencionarán a continuación:

Tabla 3: Desglose de Entrevistados

Entrevista	Institución	¿Por qué?
1	Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX)	La finalidad de esta institución es promover a Costa Rica hacia mercados internacionales.
2	Promotora de Comercio Exterior en Costa Rica (PROCOMER)	La intención es apoyar a las empresas costarricenses, pero especialmente a las PYMES, en todo su proceso de internacionalización.
3	Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)	Impulsar a los productores del sector agrícola y ganadero con la finalidad de apoyar el desarrollo de sus pequeñas y medianas empresas.
4	Cámara de Exportadores de Costa Rica	Es una organización conformada por empresas exportadoras cuya función es promover la competitividad y el desarrollo del sector exportador costarricense.
5	Empresas Exportadoras del sector ganadero	Son aquellas micros, medianas o grandes empresas que se dedican a la exportación de productos o subproductos de origen animal domesticables de producción.
6	Empresas Exportadoras del sector ganadero	Son aquellas micros, medianas o grandes empresas que se dedican a la exportación de productos o subproductos de origen animal domesticables de producción.
7	Empresas Exportadoras del sector ganadero	Son aquellas micros, medianas o grandes empresas que se dedican a la exportación de productos o subproductos de origen animal domesticables de producción.

8	Empresas Exportadoras del sector ganadero	Son aquellas micros, medianas o grandes empresas que se dedican a la exportación de productos o subproductos de origen animal domesticables de producción.
9	Corporación Ganadera CORFOGA	El propósito es fomentar la ganadería bovina de Costa Rica. Además de vigilar la cadena cárnica bovina.
10	Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA)	El objetivo es brindar servicios de calidad al sector pecuario para facilitar el comercio de animales y productos en los mercados internacionales. Con el afán de vigilar que las medidas veterinarias se basan en evaluación de riesgos para la salud animal y la salud pública.

Fuente: Elaboración propia con datos de la presente investigación, San José 2017.

Unidades de Análisis

Para realizar el debido análisis en la investigación objeto de estudio se debe identificar cuáles son las unidades de análisis con respecto a los objetivos planteados, es por esta razón que se delimitarán de la siguiente forma:

Negociación de las cuotas ganaderas establecidas en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Se debe de identificar cuál la negociación y con esto se refiere a la cantidad acordada, por lo tanto, se debe de realizar un estudio para verificar la unidad de medida y además cuánto es lo que se está aprovechando actualmente por parte de las empresas exportadoras costarricenses del sector ganadero.

Beneficios de la aplicación de las cuotas ganaderas y consecuencias negativas de no utilizarlas en las empresas costarricenses del sector ganadero. Con esta unidad se pretende explicar cuáles son los beneficios o consecuencias negativas de aprovechar o no el beneficio de

las cuotas ganaderas negociadas en Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea para las empresas exportadoras costarricenses del sector ganadero.

Instrumentos Utilizados en la Investigación

Cuestionario

En la investigación a desarrollar se utilizará el cuestionario como instrumento de medición para verificar la información recaudada con personas que tienen conocimiento en la materia. Por lo tanto, para comprender a que nos enfrentamos se puede definir cuestionario como: serie de preguntas que su objetivo es recaudar información y deben ser contestadas, además su fin es conocer y valorar a la persona que responde. Con respecto a este instrumento de medición será ejecutado con la técnica de entrevista.

Entrevista

Esto quiere decir que se coordinará con diferentes personas el espacio para realizar las preguntas de forma personal y electrónica (utilizando herramientas tecnológicas como Skype). Además, para Hernández, R, Metodología de la Investigación, (2014), una entrevista se puede definir como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados).

Proceso para la Recolección de Datos

La recaudación de información para la presente investigación se basará en fuentes primarias y secundarias. En el caso de las fuentes secundarias, son producto de las fuentes primarias, ya que es la recolección de datos evitando el plagio para reorganizar información para un nuevo estudio. En caso de que sea necesario utilizar textualmente información primaria, se

debe hacer referencia al autor de donde proviene la información. Además, para el presente estudio se utilizará la entrevista como un medio de recaudación de información secundaria.

Se entiende las primarias como aquellas, donde la información está al alcance mediante libros, artículos, enciclopedias y entre otros, para ser estudiadas y analizadas. La información normalmente se encontrará de forma ordenada, analítica y obra intelectual de una persona.

Importante recalcar que todos los involucrados en el proceso de recaudación de datos serán informados del proceso y asimismo de los instrumentos utilizados para esa extracción de datos, un ejemplo es que pueden estar siendo grabados durante la entrevista. El proceso de recolección de esta información como se mencionó antes se coordinará mediante la realización de entrevistas a diferentes personas y disponer del espacio para realizar las preguntas de forma personal y electrónica (utilizando herramientas tecnológicas como Skype).

Método de Análisis de la Investigación

Como la investigación a desarrollar tiene un enfoque cualitativo, esto hace referencia de que se basará en la recolección de datos para su debido análisis. El método de análisis de la investigación se concentrará en analizar la información con respecto a lo encontrado e interpretado y además según las respuestas de la entrevista que se va a realizar.

El fin de estudiar las respuestas de las entrevistas es porque las personas que responderán el cuestionario deben de tener conocimiento en la investigación objeto de estudio o tener noción al respecto. Por lo tanto, se pretende que las respuestas ayuden a verificar la información recaudada previa y evidentemente funcionan para llegar a las debidas conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Es trascendente detallar que durante este proceso se debe realizar una categorización de la información, con la finalidad de distinguir lo que es relevante e irrelevante para la investigación. Evidentemente este proceso ayuda a delimitar la información para enfocarse en lo que realmente es importante darle seguimiento.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo, se expondrán los resultados obtenidos promedio de las entrevistas realizadas a las diferentes empresas del sector exportador de carne y además a varias instituciones gubernamentales que intervienen el proceso de producción y exportación. La forma de realizar el análisis de las respuestas conseguidas se realizará de la siguiente forma: se mostrará una tabla en forma de resumen con las categorías de cada unidad de análisis; dichas unidades se obtienen de los objetivos específicos de la presente investigación.

Por otro lado, se realiza la descripción y análisis de cada categoría, en donde se realiza una comparación la información suministrada por las personas entrevistadas contra la información manipulada para la investigación en estudio. La finalidad de realizar este proceso es conseguir la respuesta del problema planteado al inicio de la investigación.

Como se hace referencia anteriormente las unidades de análisis se obtienen de los objetivos específicos de la investigación y son la idea principal de estos. En la primera unidad, se hace referencia a la negociación establecida entre la Unión Europea y Centroamérica de las cuotas de exportación para el sector ganadero, la segunda se basa en la utilización de las cuotas establecidas por parte de las empresas del sector exportador. Con base a estas unidades se extraen las categorías que proceden de las respuestas de las personas entrevistadas. Además, se debe realizar una comparación de las categorías y la información extraída de la investigación con la finalidad de realizar un análisis.

Tabla 4. Unidades y Categorías de Análisis

Unidad de Análisis	Categorías
Negociación	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="667 1205 850 1234">▪ Definición <li data-bbox="667 1283 829 1312">▪ Cantidad <li data-bbox="667 1360 850 1390">▪ Beneficios <li data-bbox="667 1438 862 1467">▪ Asignación <li data-bbox="667 1562 1154 1591">▪ Restricciones de la Unión Europea <li data-bbox="667 1640 878 1669">▪ Involucrados <li data-bbox="667 1761 1036 1791">▪ Porcentaje de Utilización <li data-bbox="667 1839 1045 1869">▪ Mejoras en la exportación

Utilización

- Producción
- Consecuencias
- Europa como mercado ganadero

Fuente: Elaboración propia con datos de la presente investigación, San José 2018.

Unidad de Análisis 1: Negociación

Para iniciar con la primera unidad de análisis, esta hace referencia al proceso de negociación que se dio en su momento entre la Unión Europea y Centroamérica, como se ha mencionado en la investigación el proceso de negociación fue de alrededor tres años, evidentemente estos 3 años no fueron solo para el acuerdo de contingentes, sino que se dio todo un proceso de convenios de diversos temas como: desgravación de aranceles, propiedad intelectual, restricciones, protección del mercado nacional y entre otros.

Inmediatamente, las seis categorías para esta primera unidad de análisis se representan de la siguiente forma:

- Definición.
- Cantidad.
- Beneficios.
- Asignación.
- Restricciones de la Unión Europea.
- Involucrados.

Cada categoría se le realizará una descripción con las respuestas brindadas por la muestra de la investigación. Se comparan los resultados de las entrevistas con la teoría y se analiza con el

fin de determinar que las bases teóricas tienen concordancia con las respuestas y los conocimientos de los entrevistados.

Categoría 1: Definición

Descripción

De acuerdo con los entrevistados, la definición de una cuota se describe de la siguiente forma:

- *“Un contingente comprende una cantidad específica de un producto que puede ingresar sujeto a un arancel preferencial, el arancel preferencial puede ser de un 0% o inferior al efectivamente aplicado” (Entrevistado 1).*
- *“Volumen definido de toneladas métricas anuales que tiene un importador con el beneficio de no pagar impuestos” (Entrevistado 2).*
- *“Espacio donde se negocia que se puede enviar con condiciones favorables, cuando se llena la cuota entra en condiciones normales” (Entrevistado 3).*
- *“Cantidad de mercancía que puede ingresar bajo un tiempo determinado” (Entrevistado 4).*
- *“Es una medida que regula el volumen de importación de determinada mercancía con preferencia arancelaria” (Entrevistado 5).*
- *“Determinación de valores o cantidades máximas de su exportación o de importación” (Entrevistado 6, 7).*
- *“Medidas que restringe el comercio de un producto específico, a través de la determinación de valores o cantidades máximas de su exportación” (Entrevistado 10).*

- *“De acuerdo con el glosario de términos de la OMC Cuando los derechos de importación que se aplican a las cantidades dentro del contingente son más bajos que los que se aplican a las cantidades fuera del contingente (que pueden ser altos)” (Entrevistado 8,9).*

Análisis

Efectivamente existen muchas formas de interpretar la definición de un contingente arancelario y si bien es cierto muchos de los entrevistados están informados de la forma correcta. De acuerdo con la definición de la Organización Mundial del Comercio un contingente arancelario es lo siguiente:

“Cuando los derechos de importación que se aplican a las cantidades dentro del contingente son más bajos que los que se aplican a las cantidades fuera del contingente”.
Glosario de términos de la OMC.

Por lo tanto, se puede decir que una cuota es una cantidad permitida de una mercancía que va a ingresar a un país con una disminución de los aranceles de forma parcial o total. Con una previa negociación.

Categoría 2: Cantidad

Descripción

Dentro de la definición de un contingente arancelario entre una variable que es la cantidad que se le asigna a cada una de las partes. La cantidad es una negociación que se realiza entre los países involucrados y se confirma de acuerdo con los requerimientos y necesidades de cada uno. En base a este punto los entrevistados comentan:

- *“Un contingente comprende una cantidad específica de un producto” (Entrevistado 1).*
- *“Volumen definido de toneladas métricas anuales” (Entrevistado 2,3).*
- *“Cantidad de mercancía que puede ingresar bajo un tiempo determinado” (Entrevistado 4).*
- *“Es una medida que regula el volumen de importación” (Entrevistado 5).*
- *“Determinación de valores o cantidades máximas” (Entrevistado 6, 7, 8,9).*
- *“Determinación de valores o cantidades máximas de su exportación” (Entrevistado 10).*

Análisis

Las cuotas se trabajan bajo cantidad ya que muchas veces los contingentes se establecen como una medida para proteger el mercado nacional o la salud de los ciudadanos. Al establecer una cuota o mejor dicho una cantidad de mercancía que puede ingresar a un país se disminuye el riesgo de cualquier enfermedad y plaga que pueda perjudicar la salud o biodiversidad de un país. Además, se evita una amenaza de grandes cantidades de un mismo producto que puedan competir con la producción nacional por temas de precio.

Categoría 3: Beneficios

Descripción

Otra consulta realizada a los entrevistados es si consideran que la aplicación de las cuotas genera un beneficio viéndolo desde el ámbito de la cantidad ofertada para exportar y la aplicación en el país destino. Las respuestas son las siguientes:

- *“Los beneficios son muchos, las empresas pueden exportar su producto a un costo menor, les permite ingresar a mercados competitivos, les permite posicionarme con un mejor precio en destinos sofisticados, hay un aumento del crecimiento económico tanto en la empresa como para el país” (Entrevistado 1).*
- *“Mayor oportunidad de crecimiento, incremento en exportaciones, crecimiento de Pymes, posicionamiento en el mercado europeo” (Entrevistado 2, 3, 5,8).*
- *“El beneficio es que pueden introducir la cantidad total del contingente sin el pago de tributos en aduanas” (Entrevistado 7).*
- *“Crecimiento de las exportaciones costarricenses” (Entrevistado 4, 6, 9,10)*

Análisis

Dentro de beneficios que se pueden mencionar y que se asocia más al tema de acceso a mercados, es el hecho de aprovechar una cuota para crear reconocimiento internacional, ya que si los empresarios de Costa Rica deciden realizar exportaciones bajo el beneficio de la cuota de exportación llegarían a los países de Europa productos de origen costarricense y si son del agrado para los consumidores es muy posible que inicien con la búsqueda de más productos del mismo origen.

Otro beneficio que se puede mencionar es que la idea sería aprovechar lo negociado en el AACUE más que las cuotas aumentan en un 5% de forma anual y en estos momentos Costa Rica no aprovecha ni la cuota pactada en un inicio.

Categoría 4: Asignación

Descripción

Para obtener un contingente de exportación o importación las empresas interesadas deben iniciar en un proceso de asignación de contingentes, básicamente se trata de hacer un acercamiento con la institución encargada y solicitar la cantidad de toneladas necesarias, con base a esta información las respuestas de algunos de los entrevistados con respecto al proceso que se debe llevar a cabo para esta solicitud son:

- *“Las empresas deben llenar un formulario ante COMEX con la solicitud de la cuota necesaria” (Entrevistado 3, 4,7).*
- *“Sé que el proceso es ante COMEX y que la solicitud es de forma anual” (Entrevistado 1, 2, 6,10).*
- *“No estoy muy familiarizado con el proceso, pero se debe informar a la institución encargada la cantidad que es necesaria” (Entrevistado 5, 8,9).*

Análisis

De acuerdo con la respuesta mencionadas, se considera que si es necesario hacer un acercamiento con las empresas exportadoras e importadoras de Costa Rica y realizar una breve explicación o asesoría para que puedan utilizar estos beneficios.

Actualmente en Costa Rica, la institución encargada de realizar la asignación de contingentes de forma anual tanto para exportación como para importación según las cuotas asignadas en los tratados de libre comercio es el Ministerio de Comercio Exterior. La asignación se realiza de forma anual y en base a las necesidades de los empresarios, así como en base al récord utilizado de los años anteriores. El anuncio de la fecha de inicio de estos procesos se realiza mediante una publicación en la Gaceta y normalmente es a inicios o final de año.

Las empresas interesadas en participar por una cantidad de contingente deben presentar un formulario y una serie de documentos de forma completa, si por algún motivo la documentación no es presentada de esta forma, el Ministerio de Comercio Exterior rechaza la solicitud y da un plazo para corregir o presentar de forma completa la información.

Categoría 5: Restricciones de la Unión Europea.

Descripción

Si bien es cierto todos los países cuentan con restricciones para la importación de productos, cuando existen tratados de libre comercio los mismos se crean con la finalidad de disminuir estas trabas o barreras que hacen que el comercio internacional sea más complicado. Aún, cuando existen tratado o relaciones comerciales entre países muchas veces se establecen ciertos requisitos para proteger la industria nacional. Por lo tanto, algunas restricciones que cuenta la Unión Europea son las siguientes:

- *“Los países de la Parte EU poseen estándares sanitarios estrictos y que algunas de nuestras empresas exportadoras no las cumplen y no pueden acceder. Existe requisitos como; la trazabilidad individual, en el que se solicita que en la etiqueta se agregue información sobre de cual finca proviene, identificación del animal específico, la salida del animal, la fecha de sacrificio y condiciones relacionadas con el bienestar animal. También se requiere de la inspección en sitio de las plantas de producción nacionales por parte de la autoridad sanitaria y fitosanitaria europea y hasta la actualidad no se ha realizado ninguna inspección. Luego de esta inspección corresponde a SENASA otorgar el certificado de cumplimiento del protocolo de exportación hacia la UE. En este protocolo se detallan todos los requisitos que deben cumplir los productos nacionales para ingresar al mercado europeo. En síntesis, estos requisitos no son ninguna restricción para poder exportar, a nivel interno se debe capacitar al sector para que*

puedan cumplir con los requerimientos que exigen los mercados internacionales” (Entrevistado 4).

- *“Trazabilidad individual, ser carbono neutral, pruebas en fincas, el volumen productivo de Costa Rica no se sustenta vs el costo de los requisitos, a nivel sanitario estamos muy mal para cumplir con las medidas de UE, regulación de enfermedades como vaca loca (UE) y tuberculosis” (Entrevistado 9).*
- *“Principalmente las medidas sanitarias, cuidado con el medio ambiente y una estricta norma de calidad” (Entrevistado 1, 2, 3, 5,6).*
- *“Son requisitos que deben ser cumplidos por los ganaderos en la producción primaria, los establecimientos para el sacrificio y deshuese de bovinos, los laboratorios para el análisis de las muestras, por el Estado, en ese caso SENASA como autoridad competente que garantice mediante los certificados que los cargamentos de carne cumplen con los requisitos.*
 - a. *Costa Rica es elegible para exportar carne bovina, desde el punto de vista de salud animal, por ejemplo, por ser un país históricamente libre de fiebre aftosa y reconocido como de riesgo insignificante para encefalopatía espongiforme bovina, conocida como vaca loca” (Entrevistado 7,8,10)*

Análisis

La Unión Europea actualmente se distingue de muchos otros países por las medidas sanitarias y huella carbono. Actualmente, estos temas deberían ser una preocupación a nivel mundial pero no es así para muchos países y principalmente para los que cuentan con una alta producción industrial.

Adicional, la pregunta iba dirigida de forma general en cuanto a las restricciones en cualquier producto, pero se le agrego a la consulta si conocían las restricciones para los productos ganaderos, en muchas de las respuestas es el tema de la trazabilidad individual. En Costa Rica si

existe la trazabilidad en los productos ganaderos, pero se realiza de forma grupal, por lo tanto, si los ganaderos están interesados en incorporar los productos a este país deben iniciar con un proceso de trazabilidad individual lo cual aumenta los costos en la producción.

Además, la UE también solicita en los productos ganaderos identificar las vacunas que se le colocan al ganado con el objetivo de identificar si son de la calidad permitida por estos países y adicional con la intención de evitar plagas y enfermedades.

Categoría 6: Involucrados

Descripción

Se hace referencia a involucrados a todas empresas e instituciones que intervienen en un proceso de transferencias de bienes o servicios. Si bien es cierto en comercio internacional hay dos partes principales exportadores e importadores ya que de esta forma existe venta y compra, pero aparte de estas dos figuras también intervienen otras instituciones, los entrevistados comentan lo siguiente:

- *“El mercado europeo es crecidamente competitivo, con precios atrayentes para los exportadores” (Entrevistado 1, 2,3, 4).*
- *“Luego le corresponde a SENASA otorgar el certificado de cumplimiento del protocolo de exportación hacia la UE”. (Entrevistado 7, 8,10).*
- *“De acuerdo con el glosario de términos de la OMC” (Entrevistado 5, 6,9).*

Análisis

De acuerdo con lo anterior básicamente se puede indicar que dentro de todos los procesos siempre hay una empresa, una institución o algún funcionario que interviene. Y no se trata solo

de que forman parte del procedimiento, sino que son parte importante del mismo ya que sin estos involucrados posiblemente habría muchos errores o gestiones mal elaboradas. Un ejemplo es SENASA, esta institución certifica que los productos de origen animal de Costa Rica están libres de plagas o enfermedades si no existiera, cuantas personas en estos momentos podrían tener enfermedades porque no hay una institución que verifique estos datos.

Otro punto, es que siempre debe existir personal calificado para los procesos ya que si una empresa exportadora o importadora tiene a cargo personas que no saben de comercio internacional existe un margen de error en sus funciones diarias y evidentemente es dinero que está en juego.

Unidad de Análisis 2: Utilización

La segunda unidad de análisis se enfoca en conocer la utilización de las cuotas ganaderas por parte de las empresas costarricenses. Al inicio de la negociación, la cuota asignada para Costa Rica en productos ganaderos fue de 1.583,33 TM con un crecimiento anual del 5%. Además, también existe una negociación para la importación de carne de res y otros productos derivados de origen animal.

Para la presente investigación, el interés es conocer la utilización de las cuotas de exportación en los productos ganaderos.

Este proceso de análisis para la segunda unidad se enfocará en las siguientes cinco categorías:

- Porcentaje de Utilización.
- Mejoras en la exportación.

- Producción.
- Consecuencias de no aprovechar las cuotas.
- Europa como mercado ganadero.

Cada categoría se le realizará una descripción con las respuestas brindadas por la muestra de la investigación. Se comparan los resultados de las entrevistas con la teoría y se analiza con el fin de determinar que las bases teóricas tienen concordancia con las respuestas y los conocimientos de los entrevistados.

Categoría 1: Porcentaje de Utilización

Descripción

Se desea conocer si las empresas costarricenses conocen el porcentaje de utilización de las cuotas de exportación o bien si son empresas exportadoras hacia el mercado europeo con cuanta frecuencia las utilizan. Entre las respuestas se destacan:

- *“Lo ideal es promover que nuestras empresas puedan usar el 100% de las cuotas para posicionarse en los mercados internacionales” (Entrevistado 2).*
- *“Mayor al 95% cumplidas, sino se utiliza que se sancione para el siguiente año” (Entrevistado 4).*
- *“Actualmente las cuotas de exportación no se utilizan” (Entrevistado 7).*
- *“Cero” (Entrevistado 1, 3, 5,10).*
- *“En la actualidad Costa Rica, el monto exportado en cuotas del sector ganadero es muy bajo, por lo que lo calificaría de escaso” (Entrevistado 9).*
- *“Nula” (Entrevistado 4,6, 8).*

Análisis

De acuerdo con las estadísticas de la Promotora de Comercio Exterior actualmente la exportación de productos ganaderos llámese cortes o el ganado en pie en casi nula. En los últimos tres años la exportación de carne bovina de Costa Rica a la Unión Europea no supera las 40 TM por año. Dado lo anterior, se puede indicar que esas exportaciones son muestras para una eventual comercialización con esta unión.

En el caso de las importaciones de carne bovina, carne de aves, carne de cerdo, carne ovina, jamones y otros tipos de carnes se puede observar según las estadísticas de PROCOMER que si existe un mayor volumen de utilizado que supera las 100 TM en los últimos tres años. Aun así, se puede indicar que no existe una gran incorporación de estos productos al mercado nacional que puedan amenazar la economía de Costa Rica.

Si se realiza una comparación de la balanza comercial en este producto se podría decir que balanza actualmente es negativa para Costa Rica ya que se están realizando más importaciones que las exportaciones. Importante destacar que tampoco es un gran volumen entonces no perjudica las ventas actuales de los productos ganaderos.

Categoría 2: Mejoras en la Exportación

Descripción

Para que haya una buena relación comercial debe existir un intercambio de bienes y servicios entre las partes tomando en cuenta que puede haber un tratado de comercio o simplemente se exporta por es un mercado. Dentro de los aspectos que mencionan los entrevistados que se deben mejorar en la exportación son:

- *“En todo sentido hay que mejorarlo, ya que el mercado europeo es altamente competitivo, con precios atractivos para los exportadores. Tener un nuevo mercado*

aumenta la cantidad de clientes y disminuyen los riesgos de dependencia de ciertos mercados estacionales. Además, permite que las empresas coloquen el excedente de producción nacional en el mercado EU y así evitar pérdidas. Pero esta mejora se debe dar a nivel interno del país, se debe capacitar a los productos en mejores prácticas para cumplir con los requisitos que nos exigen los mercados internacionales” (Entrevistado 1).

- *“Para el contingente de importación con USA es un éxito por el modelo empleado, ya que hay necesidad en el país. Por lo que, para el mercadeo europeo, el país debe fortalecer la presencia de este producto en el viejo continente para que CR sea visto como un destino de calidad de este producto. Así mismo, debe de capacitarse al exportador para que conozca todas las ventajas que ofrece esta cuota” (Entrevistado 3).*
- *“Si hay interés en el mercado europeo las empresas costarricenses de deben enfocar en una producción prime choise y no solo carne comercial. Además, existe un buen mercado de exportación como Estados Unidos, China, Caribe y Centroamérica” (Entrevistado 4, 5, 7).*
- *“Solo para brindar un ejemplo se debe contar con un plan para la toma de muestras, específico para la Unión Europea. Actualmente, hay planes de muestreo que cumplen con los requisitos de otros socios comerciales” (Entrevistado 2).*
- *“Se debe orientar más en mejorar las capacidades de los exportadores para cumplir con los requerimientos de la UE” (Entrevistado 6, 8, 9,10).*

Análisis

Un país como Costa Rica que se encuentra en proceso de desarrollo siempre va a necesitar mejorar sus técnicas de exportación o bien los mercados a los cuales está tratando de ingresar. Si bien es cierto, actualmente el mercado europeo es de difícil acceso por la cantidad de requisitos

que se solicitan para los productos ganaderos específicamente el sector bovino, lo ideal para los empresarios costarricenses es mejorar sus técnicas y tratar cumplir los requisitos que solicita este país destino o buscar otros mercados en los que no se solicite tantos requisitos pero que las ventas vayan a ser muy buenas.

Cuando se realiza una exportación es muy importante tomar en cuenta los costos en los que se va a incurrir, ya que así debe ser el precio de venta en su país destino. Actualmente, Costa Rica tiene mercados muy buenos en la venta de carne bovina como lo es Estados Unidos, China y República Dominicana, por lo tanto, si se realiza un análisis costo- beneficio es mejor abarcar más mercado de los países en los que si hay exportaciones y no un país donde existe muchos requisitos y las ventas probablemente no sean suficientes.

Categoría 3: Producción

Descripción

Dentro de este punto se explica la producción como aquel proceso que se realiza de forma natural, como sucede en los animales o bien cuando es elaborada una mercancía mediante la industria. En este caso la producción se ve desde la reproducción de los animales de especie bovina que se utilizarían para la exportación o bien el proceso que llevan los cortes para que se mantengan en su estado y sean exportables. Sobre este punto los entrevistados mencionan la siguiente información:

- *“La población de bovinos en Centroamérica no es alta y habría que incentivar la producción. El incentivo serían los buenos precios en el mercado de la Unión Europea, o bien la producción de carne con un sello distintivo, a saber, en armonía con el ambiente, orgánica u otra denominación que sea apreciada por el consumidor en la Unión Europea.” (Entrevistado 2).*
- *“350 mil cabezas al año, provincia en día” (Entrevistado 1, 3,7).*

- *“La producción de Costa Rica no es lo suficiente para exportar a grandes mercados” (Entrevistado 6, 10).*
- *“La producción de Costa Rica debe aumentar para mantener el mercado local” (Entrevistado 4, 5, 8,9).*

Análisis

Con base en la información y estadísticas de la Corporación Ganadera CORFOGA y del Consejo Nacional de Producción, se establece que la producción promedio del sector ganadero de Costa Rica ronda las 350 mil cabezas por año. Para ser más exactos para el año 2017 la cantidad de sacrificios fueron 339,106 cabezas y a la fecha de mayo 2018 la cantidad sacrificada hasta el momento es un total de 143,125 cabezas. Si se realiza una comparación con Paraguay que es un alto productor de carne, este país sacrifica alrededor de 2 millones de cabezas anuales y es una producción que va en crecimiento.

De acuerdo con la Asociación Rural de Paraguay proyectan que este país tenga una tasa de reproducción para el 2020 de 18 millones de cabezas. En esta instancia, si se hace una ligera comparación, se nota que la producción de Costa Rica es realmente baja.

Categoría 4: Consecuencias

Descripción

Desde que entró en vigor el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea las cuotas negociadas entre las partes principalmente para la exportación no se han utilizado. Consecuentemente, se genera la duda si existir una consecuencia no aprovechar el beneficio que tiene en este caso Costa Rica. Algunas de las respuestas son:

- *“El desaprovechar oportunidades en un mercado, provoca la pérdida de competitividad en el exterior, el sector debe estar anuente a desarrollar las capacidades necesarias para cumplir con los requisitos solicitados por la UE” (Entrevistado 1, 2).*
- *“Menos exportaciones, menos capacidad para competir con grandes exportadores” (Entrevistado 3).*
- *“La posibilidad de realizar una renegociación de la cuota permitida” (Entrevistado 4, 5, 8,10).*
- *“No tendrían consecuencia alguna, pues una decisión de la empresa privada si aprovechan o no las ventajas que ofrezcan los diferentes socios comerciales” (Entrevistado 6, 7,9)*

Análisis

Básicamente la principal consecuencia es que Costa Rica no expande su mercado exportador. Cuando un país no incurre en riesgos nunca va a crecer, hasta el momento se conoce que los exportadores costarricenses no utilizan las cuotas de exportación y se debe a los requisitos que solicita la Unión Europea pero no se puede obligar a un sector a realizar una alta inversión.

Adicional, se podría pensar en realizar una nueva negociación y quizá incluir un producto que si represente para Costa Rica una opción de exportación lo suficiente viable y que no genere tantos gastos para cumplir con las regulaciones de la UE.

Categoría 5: Europa como mercado ganadero

Descripción

Bajo esta categoría se desea conocer si para los empresarios costarricenses consideran que el mercado europeo es una opción de exportación no solo para los productos ganaderos sino también para otros bienes o servicios. Algunas de las respuestas se detallan a continuación:

- *“El mercado europeo es muy competitivo y más para los productos o servicios que generan un valor agregado.” (Entrevistado 4, 5, 8,10).*
- *“Existe demasiada variedad de culturas y costumbres que lo hacen un mercado muy atractivo” (Entrevistado 1, 3,7).*
- *“Buena oportunidad para productos alimenticios que no lleven gran trazabilidad en sus procesos” (Entrevistado 2, 6,9).*

Análisis

La Unión Europea es un mercado muy completo en cultura, gustos y preferencias, pero se debe conocer muy bien de estas exigencias para colocar un mercado que tenga éxito. Actualmente, Europa es muy característico por solicitar productos que contribuyan con el cuidado del medio ambiente, tengan buena calidad y cumplan con las medidas sanitarias y fitosanitarias.

Para que Costa Rica pueda incorporar a este mercado los productos de origen animal específicamente bovino debe mapear la trazabilidad de sus procesos de forma individual, certificando las fincas, mataderos y fábricas de producción con huellas carbono, además de que los productos llámese vacunas y alimentos sean de la mejor calidad. Productos finales libres de cualquier enfermedad que atente con la salud de las personas y de la demás biodiversidad.

Interpretación de Datos

En base a las entrevistadas realizadas y además a la teoría que se manifiesta en esta investigación se puede indicar que, con base al primer punto, de definir que es un contingente la población muestra, está totalmente enfocada y conocen bien sobre su significado, aun así, se va allá y mencionan que interviene una cantidad y que por medio de esta se puede controlar tanto las exportaciones y las importaciones de los países. Además, existe un tema de beneficios al utilizar las cuotas asignadas por un país, en esta parte se puede considerar que el principal punto es el potencial comercial de hacer más grande los mercados internacionales donde interviene un tema de reconocimiento internacional.

Añadido, el procedimiento de asignación de contingentes, para la exportación es considerable que no se conozca muy bien el proceso debido a que el caso de carne las exportaciones a la Unión Europea son casi nulas pero para las importaciones se debería ser un tema más sonado ya que tal vez para la carne no se usa pero para otros productos como el arroz son muy utilizados, entonces en este punto si es importante investigar y leer un poco más para estar en sintonía y actualizados de comercio internacional.

Por un lado, se tiene las restricciones que establece la Unión Europea, se puede observar que en muchos de los casos se ve la parte sanitaria como una restricción y aunque crean una barrera en el comercio internacional de estos países con otros más bien se debe ver como una medida de protección. Este mercado inició con estas medidas sanitarias tan fuertes cuando una enfermedad empezó a atacar sus territorios y evidentemente necesitaban una forma de protegerse. Adicional, se tiene una cantidad de participantes en el proceso, se habla de entidades del gobierno, entidades privadas que colaboran en el comercio internacional, empresas privadas que se dedican a la exportación e importación y son la fuente de movimiento de mercancías entre países.

Cuando se dirige a la segunda unidad, se puede encontrar con el porcentaje de utilización, si bien es cierto esas estadísticas las manejan instituciones gubernamentales, las empresas

privadas encargadas de las exportaciones e importaciones de un país son la base para confirmar si se usan o no, en el caso de la cuota de exportación de carne estas empresas hacen mención a que prácticamente es nula y según las estadísticas de exportación de PROCOMER esta información es casi creíble. Asociado a esta categoría se establece un tema de mejoras en las exportaciones y es obvio que siempre hay algo que mejorar en los procesos, pero en este caso de la carne se deben de mejorar tantos procedimientos si se desea incorporar productos de este origen a la Unión Europea y como se ha mencionado varias veces principalmente la trazabilidad.

Consecutivamente, existe el gran punto de la producción nacional que según estadísticas de empresas nacionales es muy baja para pensar en grandes mercados, entonces habría que pensar principalmente en cómo aumentar esos números para poder abastecer el mercado nacional y el internacional. Adicional, se consulta si consideran que podría haber consecuencias de no usar las cuotas de exportación y no hay consecuencias hasta el momento ya que el responsable que no usar el beneficio es Costa Rica, pero es una negociación establecida en un acuerdo y tendrían que volver hacer estudios si fuese necesario para eliminar ese punto entre las partes involucradas.

Seguidamente, existe la variable si las empresas costarricenses se interesan en el mercado europeo, actualmente para Costa Rica Europa no es un mercado importante en el sector ganadero ya que son muchas las medidas que los bovinos deben establecer en sus fincas, mataderos y sectores de producción, por lo tanto, se interesan más por mercados mucho China e inclusive Rusia. Por último, la competitividad, existen mercados muy fuertes productores de carne masiva ejemplo Paraguay y Brasil. Estos mercados se caracterizan en vender ganado y carne que se produce en grandes fincas de forma masiva y tal vez no de mejor calidad, pero pueden abastecer grandes mercados.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el presente capítulo, se van desarrollar las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada. Por un lado, están las conclusiones que la finalidad es poder resolver o responder el problema que se planteó al inicio de la indagación. Además, también se debe dar respuesta a los objetivos presentados en un inicio.

Conjuntamente, se tienen las recomendaciones, que la idea es poder encontrar desfases en la investigación y se genere una opción viable para poder corregir ese desliz. Incluso, no es necesario que solo sean errores, sino que para mejorar en muchos aspectos dar alternativas que ayuden en la presente investigación.

Conclusiones de la investigación

Los contingentes arancelarios tienen como finalidad permitir que una determinada cantidad de mercancía pueda ser exportada o importada a un país con la reducción parcial o total de los aranceles.

Existen una serie de variables que pueden explicar el por qué las empresas del sector ganadero no de exportan. Algunas de estas variables son: trazabilidad individual, medidas sanitarias, cantidad de producción, aumento de costos y cultura del ganadero.

La Unión Europea les solicita a los países de Centroamérica como requisito para la importación poder determinar cada uno de esos procesos. El problema es que en Costa Rica la trazabilidad del ganado para la producción de carne se da en grupo y se debe a que otros países de exportación no solicitan este requerimiento.

La trazabilidad individual solicitada por la Unión Europea nace a partir de la enfermedad vaca loca que se da en los bovinos y afecta a nivel cerebral, la preocupación empieza cuando está enfermedad se transmite a los humanos que ingieren carne.

Costa Rica necesita incorporar dentro de los procesos habituales la trazabilidad individual para todos los animales para asegurar que el ganado sea identificable y esto hace referencia a que el ganadero pueda indicar que un corte pertenece al bovino bajo el número diez

Medidas sanitarias tan exigentes de la Unión Europea. Actualmente, se solicita que la parte sanitaria sea desde el lugar donde se cría al animal, el matadero donde se sacrifica y así como la planta de producción, en el caso de que la exportación sean cortes.

Además, se debe presentar para la exportación un certificado que demuestre que las medidas tomadas para el producto sean estrictamente sanitarias.

La Unión Europea solicita hacer una vista al exportador para verificar que las medidas sanitarias sean las declaradas ante la Dirección General de Sanidad y Protección de los Consumidores, así como al Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica.

Además, otro punto muy importante a nivel sanitario es que todas las mercancías deber ser inspeccionadas en frontera, por lo tanto, si por algún motivo no cumple con las medidas sanitarias, la Unión Europea está en todo el derecho de no dejar ingresar la mercancía al país, esta se podrá destruir o reexportar en plazo determinado.

Actualmente en Costa Rica la producción del sector bovino ronda las 350 mil cabezas de ganado de forma anual. Dado a lo anterior, se puede decir que la producción de Costa Rica en el sector bovino no está preparado para mercados tan grandes más cuando en este momento tiene compradores como Estados Unidos y China.

Cuando se hace un acercamiento a los ganaderos de Costa Rica y se les comenta que existe un posible mercado pero que para poder iniciar ese proceso deben invertir en proceso de trazabilidad, de mejoras en las instalaciones, de mejores alimentos y otros aspectos inmediatamente la respuesta es No.

Esta problemática se da debido a que no existe forma de poder comprobar que si un ganadero realiza toda esa inversión su producto se vaya a vender a un buen precio e inclusive a grandes cantidades en la Unión Europea, por lo tanto, los exportadores prefieren quedarse con los mercados actuales.

La negociación en el caso de los contingentes arancelarios para la presente investigación se da debido al Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. La cuota asignada para Costa Rica fue de 1.583,33 TM.

No existe ningún tipo de restricción cualquier exportador autorizado por lo Unión Europea puede acceder a los contingentes de exportación y en el caso de las importaciones cualquier importador autorizado.

Para la solicitud se debe completar un formulario e indicar la cantidad requerida la cual se asigna en base al récord de los últimos años, a la cantidad de solicitantes y por último en base a la cantidad que esté disponible para utilizar.

En conclusión, las estadísticas de PROCOMER demuestran que las exportaciones son mínimas hacia el mercado europeo, adicional para las empresas costarricenses del sector ganadero no es su principal mercado de exportación por la cantidad de restricciones existentes y que en caso de cumplirlas aumentan sus costos de producción. Por consiguiente, no hay utilización de las cuotas ganaderas pactadas.

Recomendaciones de la Investigación

De acuerdo con los resultados obtenidos y a la teoría que alimenta la indagación, a continuación, se detallará una serie de recomendaciones que son viables para la presente investigación y además para entidades gubernamentales que intervienen en el proceso y para las empresas exportadoras.

Se le recomienda a la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, una mejora en sus respuestas de asesoría, ya que como promotora siempre deben ir más allá y no cerrarse en respuesta cortas y sin sustento, de lo contrario pueden generar descontento y desmotivación de los exportadores.

Se le pide al Servicio Nacional de Salud Animal de Costa Rica, hacer un acercamiento con las empresas exportadores de carne bovina de Costa Rica con la finalidad de explicar que es una trazabilidad individual y que beneficios podrían obtener al incluir en sus procesos.

Se le aconseja a la Corporación Ganadera CORFOGA crear en conjunto con el Ministerio de Ganadería y Agricultura medidas sanitarias que aseguren que el ganado de Costa Rica está libre de cualquier enfermedad.

Se les recomienda a las empresas exportadoras en general de carne bovina, así como los mataderos y fábricas de producción o manteamiento de las carnes en conseguir certificaciones de huella de carbono y calidad en sus productos.

Se le sugiere a Ministerio de Agricultura y Ganadería hacer acercamientos con los ganaderos de Costa Rica no solo cuando ellos lo solicitan sino estar en constante comunicación con la finalidad de apoyar el crecimiento de esas empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Interamericano de Desarrollo (2010). Cómo exportar a la Unión Europea. Guía práctica para PyMEs en Centroamérica y Panamá.

Ministerio de Comercio Exterior (2010). Documento Explicativo Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

Perfil de Producto (2010). Carne Bovina en Costa Rica.

R.Pearce y R.Sharma. Acceso a los mercados II: contingentes arancelarios. Dirección de Productos Básicos y Comercio.

Páginas Web:

El acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Recuperado de: <http://www.kas.de/costa-rica/es/pages/6207/>

Contraloría alerta de aumento en cantidad de muestras de vegetales con plaguicidas. Recuperado de: http://www.nacion.com/economia/agro/Contraloria-cantidad-muestras-productos-plaguicidas_0_1663633637.html

Restricciones a la importación. Recuperado de: http://www.nacion.com/opinion/editorial/Restricciones-importacion_0_1491250866.html

Organización Mundial del Comercio. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/newss/archive_s/dis_arc_s.htm

Ganaderos de Costa Rica ponen ojos en Asia. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/G/ganaderos-costa-rica-clara-villatoro/ganaderos-costa-rica-clara-villatoro.asp?CodigoSeccion=>

Barrio, F (2016). Medidas Arancelarias y otras barreras. Recuperado de: <http://blablanegocios.com/medidas-arancelarias-y-barreras-importacion/>

Acceso a los mercados: aranceles y contingentes arancelarios. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/negs_bkgrnd10_access_s.htm

Corporación Ganadera. Recuperado de: <http://www.corfoga.org/>

Ganaderos ticos temen llegada masiva de carne nicaragüense. Recuperado de: <http://www.diarioextra.com/Noticia/detalle/305454/ganaderos-ticos-temen-llegada-masiva-de-carne-nicaraguense>

Yúfera, J. Contingentes arancelarios y contingentes cuantitativos: rebajas y veda en el comercio internacional. Recuperado de: http://www.comercio-exterior.es/es/action-articulos.articulos+art-78+cat10/Articulos+de+comercio+exterior/Aduanas/Contingentes+arancelarios+y+contingentes+cuantitativos+_rebas+y+veda+en+el+comercio+internacional.htm

Barquero, M (2017). Ganaderos y arroceros desaprovechan cuotas para exportar a la Unión Europea. Recuperado de: <https://www.nacion.com/economia/agro/ganaderos-y-arroceros->

desaprovechan-cuotas-para-exportar-a-la-union-europea/OSZE3B2SNJG43DAN4AYVNN66 AI/story/

Reglamento para la administración de contingentes en el marco del acuerdo por el que se establece una Asociación entre Centroamérica, por un lado y la Unión Europea y sus Estados miembros por otro. Recuperado de: http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=75778

Contingente Aduanero. Límite máximo arancelario. Recuperado de: <http://export.reingex.com/contingente.asp>

Reglamento General sobre la Distribución Asignación de Contingentes Arancelarios de Importación. Recuperado de: <http://www.mag.go.cr/legislacion/2003/de-30900.pdf>

Contingentes. Recuperado de: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/contingentes>

Promotora de Comercio Exterior. Recuperado de: https://procomer.com/downloads/estudios/estudio_estadistico_2015/Anuario_Estadistico_2015.pdf

¿Cómo prepararse para exportar hacia la Unión Europea?. Recuperado de: <https://www.elfinanciero.com/pymes/como-prepararse-para-exportar-hacia-la-unioneuropea/55WUAXVXENEEFP56XFF6K27KHV/story/>

APÉNDICES

APÉNDICE A: CUESTIONARIO APLICADO EN LA INVESTIGACIÓN

Mi nombre es Estefani Quirós Leitón, estudiante de Comercio Internacional de la Universidad Internacional de las Américas, actualmente me encuentro en proceso de graduación desarrollando el proyecto de tesina. Le comento que mi tema a desarrollar es Aplicación de cuotas ganaderas en las empresas costarricenses conforme a lo pactado en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) y parte del proceso de tesina es realizar entrevistas a personas que puedan ayudar con el tema de investigación.

1. Según su experiencia puede definir que es una cuota o contingente en el Comercio Internacional.
2. Con base en su trayectoria profesional conoce la negociación de las cuotas ganaderas en el AACUE. Justifique su respuesta.
3. Conforme a su trayectoria en materia de Comercio Internacional, ¿Cuál considera que podría ser porcentaje de utilización de las cuotas ganaderas en las empresas exportadoras costarricenses?
4. De acuerdo con su conocimiento puede mencionar cuáles beneficios obtienen las empresas exportadoras del sector ganadero al utilizar un contingente.
5. Según su criterio cómo calificaría que es el uso de estas cuotas en las empresas exportadoras del sector ganadero. Justifique su respuesta en base a estos indicadores: satisfactorio, regular o escaso.
6. Según su opinión se puede mejorar el uso de estos contingentes en el sector ganadero. Justifique su respuesta.
7. De acuerdo con su experiencia puede destacar cuáles consecuencias podrían tener las empresas costarricenses al no aprovechar el beneficio.
8. Según su experiencia considera que existe alguna restricción a la exportación por parte de la UE para los productos del sector ganadero, puede mencionar cuáles.