

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS**  
**VICERECTORÍA ACADÉMICA**

**COMERCIO INTERNACIONAL**

**Oportunidades y desafíos de la exportación de frutos y  
derivados incipientes de Costa Rica, hacia los Emiratos  
Árabes Unidos en el 2019**

**KAREN ANDREA TRAVIERSO ULATE**

**San José, abril, 2019**

## Contenido

<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>VII</b>
<b>CAPÍTULO I: PROBLEMA.....</b>	<b>8</b>
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>8</b>
<b>OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>8</b>
OBJETIVO GENERAL .....	8
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	9
<b>JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>9</b>
<b>ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>10</b>
<b>PROYECCIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>11</b>
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>12</b>
<b>LAS EXPORTACIONES EN COSTA RICA.....</b>	<b>12</b>
SECTOR DE MYPYMES.....	15
¿Qué es una PYME?.....	15
¿Qué es la condición PYME?.....	16
Requisitos para adquirir la condición PYME.....	17
Tamaño de una empresa.....	17
PYME registrada.....	18
PYMES EXPORTADORAS .....	19
ORGANIZACIONES IMPORTANTES .....	21
<i>Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER)</i> .....	21
Formación al exportador.....	21
Encadenamiento para la exportación .....	22
Promoción comercial.....	22
Información comercial.....	22
Simplificación y facilitación de trámites .....	23
Ferias .....	23
Capacitaciones.....	24
<i>Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO)</i> .....	24
Misión .....	24
Visión .....	24
Representatividad .....	24
Comités internos.....	25
RESUMEN DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS INCIPIENTES .....	26
<i>Mangostán</i> .....	27
Información del producto .....	27
Importaciones / Exportaciones. ....	27
<i>Pitahaya</i> .....	28
Información del producto .....	28
Importaciones / Exportaciones .....	29
<i>Guanábana</i> .....	30
Información del producto .....	30
Importaciones / Exportaciones .....	31
<i>Maracuyá</i> .....	32
Información del producto .....	32

Importaciones / Exportaciones .....	32
<i>Uchuva</i> .....	34
Información del producto .....	34
Importaciones / Exportaciones .....	34
<i>Ipecacuana</i> .....	35
Información del producto .....	35
Importaciones / Exportaciones .....	36
<i>Pejibaye</i> .....	37
Información del producto .....	37
Importaciones / Exportaciones .....	38
<i>Carambola</i> .....	39
Información del producto .....	39
Importaciones / Exportaciones .....	39
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS.....	40
<i>Clima</i> .....	41
<i>Población</i> .....	41
<i>Cultura</i> .....	42
<i>Infraestructura</i> .....	42
Puertos marítimos.....	42
Aeropuertos .....	43
LA CULTURA LOS EUA Y EL ISLAM .....	44
CONFORMACIÓN DE LOS EAU.....	45
<i>Abu Dabi</i> .....	45
<i>Dubái</i> .....	46
<i>Sharjah</i> .....	48
<i>Ras Al-Khaimah</i> .....	49
<i>Fujairah</i> .....	51
<i>Umm Al-Qaywayn</i> .....	52
<i>Ajman</i> .....	53
RELACIONES COMERCIALES CON COSTA RICA .....	54
<i>Costa Rica en la Feria Gulfood</i> .....	57
PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	60
<i>Personas físicas</i> .....	60
<i>Personas jurídicas</i> .....	60
<i>Preparación de los documentos</i> .....	61
Lista de empaque.....	61
Certificado de origen .....	62
Manifiesto de carga .....	62
Permisos especiales .....	62
Declaración única aduanera.....	62
<i>Contratar una agencia aduanal</i> .....	63
<i>Confeccionar los documentos</i> .....	63
Conocimiento de embarque .....	63
Reserva de un contenedor.....	64
Cumplir con la nota técnica .....	64
Generar el pago para el marchamo .....	65
Control aleatorio del Ministerio de Hacienda .....	65
Entrega de los documentos y la carga al transportista .....	65
Cumplimiento de la inspección del MAG .....	65
Aseguramiento de la carga .....	65
Autorización de exportación.....	66

REQUISITOS DE EXPORTACIÓN PARA LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y SUS DERIVADOS .....	66
<i>Etiquetado en caso de los derivados</i> .....	70
<i>Requisitos no arancelarios</i> .....	71
LOGÍSTICA .....	73
TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO .....	73
TECNOLOGÍAS PARA EL PROCESAMIENTO DE FRUTAS.....	75
<i>Productos mínimamente procesados: Congelación Rápida Individual (IQF, por sus siglas en inglés)</i> .....	76
<i>Obtención de pulpas y jugos: empaques asépticos</i> .....	78
<i>Elaboración de deshidratados: tratamientos osmóticos, microondas y liofilización</i> .....	80
<i>Preparación de frituras: uso del vacío</i> .....	82
<b>CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>83</b>
<b>ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>83</b>
<b>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>83</b>
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN.....</b>	<b>84</b>
FUENTES PRIMARIA .....	84
FUENTES SECUNDARIAS .....	84
MUESTRA.....	84
<b>UNIDADES DE ANÁLISIS .....</b>	<b>85</b>
FRUTOS INCIPIENTES Y DERIVADOS.....	85
OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN .....	86
DESAFÍOS DE EXPORTACIÓN.....	86
<b>INSTRUMENTOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>86</b>
CUESTIONARIO.....	86
<b>PROCESO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.....</b>	<b>87</b>
<b>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS.....</b>	<b>88</b>
UNIDAD DE ANÁLISIS I: FRUTOS INCIPIENTES.....	88
<i>Categoría 1: Tipos de frutos incipientes</i> .....	89
<i>Categoría 2: Grado de conocimiento de frutos incipientes</i> .....	90
<i>Análisis</i> .....	91
UNIDAD DE ANÁLISIS II: DERIVADOS INCIPIENTES .....	92
<i>Categoría 1: Tipos de derivados incipientes</i> .....	92
<i>Categoría 2: Grado de conocimiento de derivados incipientes</i> .....	94
UNIDAD DE ANÁLISIS II: OPORTUNIDADES DE RELACIONES COMERCIALES .....	95
<i>Categoría 1: Estudio de las transacciones económicas que involucran dos o más países</i> .....	96
<i>Categoría 2: Requisitos de las transacciones económicas</i> .....	100
<i>Análisis</i> .....	103
UNIDAD DE ANÁLISIS III: DESAFÍOS DE RELACIONES COMERCIALES .....	104
<i>Categoría 1: Factores socioeconómicos</i> .....	104
<i>Análisis</i> .....	108
<b>CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>113</b>
<b>CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>113</b>
<b>RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>116</b>

<b>REFERENCIAS</b> .....	<b>118</b>
<b>APÉNDICES</b> .....	<b>122</b>
<b>APÉNDICE NO. 1: CUESTIONARIO</b> .....	<b>122</b>
<b>APÉNDICE NO. 2: ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS Y EL GOBIERNOS DE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES</b> .....	<b>124</b>

## Tablas

TABLA NO. 1: UNIDADES Y CATEGORÍAS DE ANÁLISIS .....	88
--	----

## Figuras

FIGURA NO 1: COSTA RICA. EXPORTACIONES TOTALES 1980-2017 (MILLONES US\$) .....	14
FIGURA NO 2: ESTRUCTURA GENERAL DEL CIU .....	16
FIGURA NO 3: EJEMPLO DE CÁLCULO DE TAMAÑO DE UNA MICRO EMPRESA .....	18
FIGURA NO 4: EMPRESAS EXPORTADORAS SEGÚN TAMAÑO .....	20
FIGURA NO 5: PARTICIPACIÓN RELATIVA EN EL NÚMERO DE EMPRESAS Y EL VALOR EXPORTADO DE LAS MIPYMES DEL RÉGIMEN DEFINITIVO, SEGÚN MERCADO .....	20
FIGURA NO 6: CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO (CIIE) 2018.....	23
FIGURA NO 7: MANGOSTÁN.....	28
FIGURA NO 8: PITAHAYA .....	30
FIGURA NO 9: GUANÁBANA .....	31
FIGURA NO 10: MARACUYÁ .....	33
FIGURA NO 11: UCHUVA .....	35
FIGURA NO 12: IPECACUANA.....	37
FIGURA NO 13: PEJIBAYE .....	38
FIGURA NO 14: CARAMBOLA.....	40
FIGURA NO 15: MAPA DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS .....	41
FIGURA NO 16: PUERTOS EN EMIRATOS ÁRABES UNIDOS .....	43
FIGURA NO 17: AEROPUERTOS EN EMIRATOS ÁRABES UNIDOS .....	44
FIGURA NO 18: SOCIEDAD EMIRATÍ .....	45
FIGURA NO 19: CIUDAD DE ABU DHABI .....	46
FIGURA NO 20: CIUDAD DE DUBÁI .....	47
FIGURA NO 21: CIUDAD DE SHARAJAH.....	49
FIGURA NO 22: CIUDAD DE RAS AL-KHAIMAH .....	51
FIGURA NO 23: CIUDAD DE FUJAIRAH .....	52
FIGURA NO 24: CIUDAD DE UMM AL-QAYWAYN .....	53
FIGURA NO 25: CIUDAD DE AJMAN .....	54
FIGURA NO 26: EXPORTACIONES A EMIRATOS ÁRABES UNIDOS .....	55
FIGURA NO 27: COSTA RICA EN EL GULDFOOD .....	58
FIGURA NO 28: PROCEDIMIENTO EMIRATES QUALITY MARK .....	68
FIGURA NO 29: ADITIVOS ALIMENTARIOS PROHIBIDOS EN EAU.....	69
FIGURA NO 30: EJEMPLO DE ETIQUETADO EN EAU .....	71

FIGURA NO 31: REGISTRO FITOSANITARIO DEL ESTADO COSTA RICA.....	72
FIGURA NO 32: CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERMS.....	74
FIGURA NO 33: INCOTERMS 2010 .....	75
FIGURA NO 34: CONSERVACIÓN TRADICIONAL DE FRUTAS.....	76
FIGURA NO 35: PITAHAYA IQF.....	76
FIGURA NO 36: PULPA DE FRUTAS .....	78
FIGURA NO 37: FRUTAS LIOFILIZADAS .....	80
FIGURA NO 38: FRITURA AL VACÍO.....	82

## **Resumen ejecutivo**

El presente proyecto de investigación tiene como fin establecer cuáles son los frutos incipientes y derivados que se producen en Costa Rica, con oportunidad de exportarse hacia los Emiratos Árabes en el 2019; de esta manera se tendrá un panorama concreto de si realmente este mercado ofrece las oportunidades que los productores buscan; además de identificar cuáles serían los desafíos claves que se deben tomar en cuenta para exportarlos hacia este destino.

Los frutos están definidos en una lista publicada por PROCOMER; sin embargo, parte de los productores no tienen el conocimiento de que su producto es denominado incipiente o que hay algunos que se denominan de esta manera. Otros solo mencionan algunos, así como sus derivados.

Además, se identifica cuáles oportunidades ofrece el mercado de los Emiratos Árabes Unidos para los creadores de estos productos, cómo puede este ser un destino atractivo para ellos, y si se puede convertir en una oportunidad para cambiar los mercados tradicionales a los que actualmente se exporta.

Por otra parte, se determina cuáles son los desafíos que tienen los productores para exportar al destino de medio oriente, con el fin de crear planes de acción y sacar provecho de este nuevo mercado.

## **CAPÍTULO I: PROBLEMA**

### **Planteamiento del Problema de Investigación**

Esta investigación surge a raíz de la diversificación que ha tenido el sector de las exportaciones a nuevos mercados, en cuanto a la oferta agrícola en la cual se encuentran los frutos incipientes y sus derivados, producidos en Costa Rica. Según la información de PROCOMER (2019), en el 2018 se exportaron 158 tipos de productos agrícolas, por un monto total de 2818 millones de USD.

El avance de la tecnología, junto con el comercio internacional, han convertido al mundo en un solo mapa, pues las barreras de distancia se han roto; como consecuencia, los productos ofrecidos en una parte del mundo llegan actualmente a un consumidor final que puede estar completamente al otro lado; sin embargo, este comprador puede estar seguro de que su satisfacción está garantizada.

Los profesionales involucrados en el comercio de productos al exterior se mueven en un sector inmerso en un proceso de innovación variable; por eso, deben estar actualizados para hacer más eficiente y dinámica su gestión.

Por lo tanto, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son los desafíos y oportunidades de exportación de frutos y derivados incipientes de Costa Rica hacia los Emiratos Árabes Unidos en el 2019?

### **Objetivos de la Investigación**

#### **Objetivo general**

Analizar las oportunidades y desafíos de la exportación de frutos y derivados incipientes de Costa Rica hacia los Emiratos Árabes Unidos en el 2019.

## **Objetivos específicos**

- Identificar los frutos incipientes y derivados de Costa Rica con oportunidad de exportación hacia los Emiratos Árabes Unidos en el 2019.
- Explicar las oportunidades de exportación de frutos incipientes y derivados de Costa Rica hacia los Emiratos Árabes Unidos en el 2019.
- Determinar los desafíos de exportación de frutos incipientes y derivados de Costa Rica hacia los Emiratos Árabes Unidos en el 2019.

## **Justificación de la Investigación**

En Costa Rica, las exportaciones han sido uno de los principales motores de la economía nacional. Desde la primera exportación de café en 1820, hasta la actualidad, mantiene el dinamismo y participación de forma importante en la balanza de pagos. En el 2018 hubo un crecimiento del 11,31% contra un 10,62% en el 2017, lo cual muestra un aumento paulatino pero sostenido con respecto a años anteriores (PROCOMER, 2019).

Las exportaciones se han diversificado desde ese primer envío de productos al exterior, y ahora existe dentro de la amplia variedad de bienes y servicios, los equipos de precisión y médicos con una participación del 29 %, seguidos por los agrícolas con un 25% y la industria alimentaria ocupa un tercer lugar con un 14% (PROCOMER, 2019).

Debido a los datos mostrados anteriormente, se realiza una investigación detallada sobre exportación de frutos y derivados incipientes a mercados no tradicionales; como por ejemplo, los Emiratos Árabes Unidos, la cual pone a disposición la información necesaria para el desarrollo de las competencias de los estudiantes de la Carrera de Comercio Internacional y afines.

Además, señala los desafíos y oportunidades necesarias para realizar procesos de exportación, en este caso, hacia el mercado de Emiratos Árabes Unidos, dando ejemplos de aplicación que pueden ser llevados a otro sector.

Con esto se crea un documento que sirve de guía para que los interesados de los diferentes sectores participantes tengan una fuente de información más concreta para poder visualizar y realizar las alianzas comerciales necesarias para que sus productos puedan llegar al país destino, al constituirse como una gran oportunidad de expansión y en un mercado en constante crecimiento.

### **Antecedentes de la Investigación**

Liza Fendt señala que desde hace más de un siglo, Costa Rica se ha caracterizado por ser un país exportador, pues se inicia exportando café hacia el mercado inglés en 1820, durante el mandato del gobernante Braulio Carrillo Colina (1800-1844). Las exportaciones nacionales durante los siguientes años se fueron diversificando por el desarrollo de un modelo agroexportador; luego en la década de 1870 se inició la incursión al mercado del Caribe con los cultivos de banano y cacao (Fendt, 2014). Se inicia en 1880, un desarrollo de nuevas industrias de exportación en el país, cuyo centro principal de negocios es los Estados Unidos y, cinco décadas más tarde, en 1930, las exportaciones y el desarrollo económico de Costa Rica se vieron amenazadas debido a la llegada de “La Gran Depresión”. Luego de estos acontecimientos y durante los años ochenta, se marca la pauta para la implementación de una nueva estrategia de desarrollo en el mercado costarricense, necesario para el futuro.

Se deja de lado la idea de un modelo de sustitución de importaciones, para implementar un programa de crecimiento hacia afuera, el cual pueda dar un nuevo rumbo a la economía usando los recursos del gobierno e incentivando su producción hacia el mercado externo.

## **Proyecciones de la Investigación**

Esta investigación busca identificar los frutos incipientes que actualmente se producen en Costa Rica, además de sus derivados, mediante herramientas que permitan conocer al detalle sus oportunidades de exportación, así como los desafíos que implica llevarlos a los Emiratos Árabes Unidos en el 2019.

Para la identificación de los frutos y derivados incipientes, se entrevistará a los productores con el fin de recopilar la información; además como otra fuente de información se incluirá a un representante gubernamental; en este caso, de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica.

Por otro lado, la investigación indagará explicar las oportunidades de exportación de frutos incipientes y derivados de Costa Rica hacia los Emiratos Árabes Unidos en el 2019, por medio de las experiencias que los entrevistados hayan tenido o bien, las que estos puedan identificar en la actualidad en el mercado Emeratí.

Finalmente, con la investigación se pretende determinar los desafíos de exportación de frutos incipientes y derivados de Costa Rica hacia los Emiratos Árabes Unidos en el 2019, que los productores identifiquen en las entrevistas, con el fin de establecer recomendaciones al respecto.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **Las exportaciones en Costa Rica**

Una definición textual de exportaciones es la siguiente: “Las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países” (mexicocomovamos, 2019) De modo que una exportación es la acción por medio de la cual los bienes producidos en un país son enviados a un segundo o tercer destino, fuera de sus fronteras, para su uso o comercialización. Esto brinda algunas variables para razonar.

Adicionalmente, es importante agregar la definición del artículo No1 del “Acuerdo entre el Gobierno de los Emiratos Árabes Unidos y el Gobierno de la República de Costa Rica para la Promoción y Protección recíproca de Inversiones”:

#### ***ARTÍCULO 1 DEFINICIONES***

Para los propósitos de este Acuerdo, y salvo que se indique de otra manera:

1. "Inversionista" significa,
  - (a) una persona natural que tiene la nacionalidad de una Parte de conformidad con sus leyes y regulaciones. El término "persona natural" no incluye al residente permanente de cualquier Parte; y
  - (b) personas jurídicas, incluyendo corporaciones, compañías, firmas, sociedades, asociaciones empresariales y otras organizaciones similares, incorporadas o constituidas bajo las leyes y regulaciones de una Parte, que tengan su sede y realicen actividades reales de negocios en esa Parte, y que han establecido una inversión en el territorio de la otra Parte.

"Inversión" significa todo tipo de activo propiedad de un inversionista o controlado por este, de conformidad con las leyes y regulaciones de la Parte en cuyo territorio se realiza la inversión, que tiene las características de una inversión, incluyendo características tales como el compromiso de capital u otros recursos, la expectativa de obtener ganancia o utilidades, o el asumir riesgo. Las formas que puede adoptar una inversión incluyen:

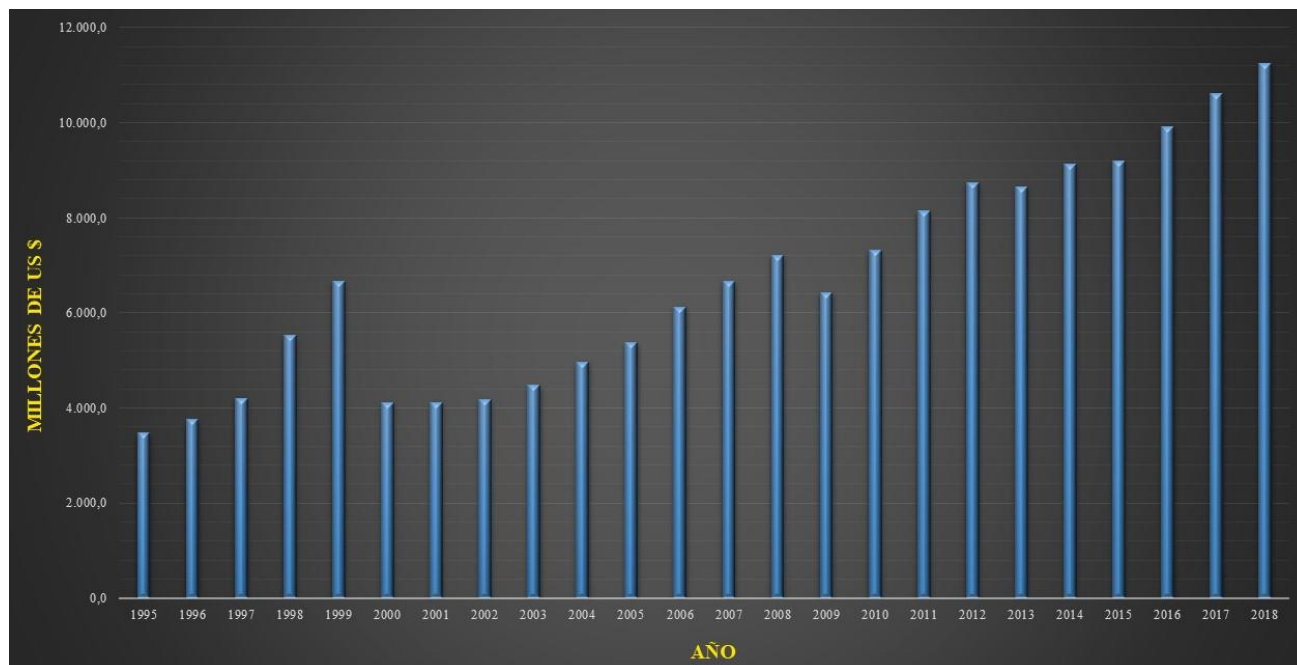
- (a) bienes muebles e inmuebles, así como otros derechos de propiedad relacionados tales como hipotecas, gravámenes o prendas;
- (b) acciones, obligaciones, capital y otras formas de participación en compañías;
- (c) créditos o cualquier otra obligación contractual que tenga valor financiero;
- (d) derechos de propiedad intelectual que se reconozcan de conformidad con las leyes y regulaciones de la Parte respectiva;
- (e) derechos a realizar actividades económicas y comerciales, conferidos por la legislación o por contrato, con excepción de los recursos naturales. Para mayor certeza,
  - i) en el caso de los Emiratos Árabes Unidos, los recursos naturales no estarán cubiertos por el presente Acuerdo; y
  - ii) en el caso de Costa Rica, los recursos naturales estarán sujetos únicamente a las leyes y regulaciones nacionales, y un reclamo con respecto a los recursos naturales se resolverá únicamente de conformidad con los procedimientos internos de Costa Rica y no de conformidad con el Artículo 14 (Solución de Controversias entre una Parte y un Inversionista de la otra Parte).

La importancia de las exportaciones son varias a nivel macroeconómico; las de bienes y servicios dan un resultado positivo para la balanza de pagos comercial; además, implican una demanda para la producción doméstica de bienes, multiplican el producto, así como los ingresos de la economía en general, y de los exportadores. Diversifican riesgos frente a mercados internos débiles y aminoran los efectos de los problemas macroeconómicos.

Las exportaciones son una forma de crecimiento y consolidación de las empresas frente a los mercados más competitivos; más que un medio económico, son una mezcla de factores humanos, tecnológicos y culturales, los cuales influyen en la manufactura de los productos que se envían fuera de las fronteras, describiendo la capacidad productiva de un país y posicionándose, a nivel mundial, según los más altos estándares de calidad implementados en la producción.

En la figura No.1 se pueden ver las cifras de las exportaciones totales desde 1980 hasta el 2017, en donde se refleja su crecimiento sostenido desde el 2014.

**Figura No 1: Costa Rica. Exportaciones totales 1980-2017 (Millones US\$)**



Fuente: elaboración propia, datos BCCR, 2019

## **Sector de Mypymes**

### **¿Qué es una PYME?**

Se entiende por pequeñas y medianas empresas (PYMES) a toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica.

Las empresas se clasifican según la actividad empresarial como industriales, comerciales y de servicios, de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU).

Las categorías individuales de la CIIU se han agregado en 21 secciones. Los productores y exportadores de productos incipientes entran en la Clase A y D, según se muestra en la Figura No.2.

**Figura No 2: Estructura General del CIU**

Tabla 2 Categorías según secciones		
Sección	Divisiones <sup>1/</sup>	Descripción
A	01-03	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
B	05-09	Explotación de minas y canteras
C	10-33	Industrias manufactureras
D	35	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
E	36-39	Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación
F	41-43	Construcción
G	45-47	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas
H	49-53	Transporte y almacenamiento
I	55-56	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas
J	58-63	Información y comunicaciones
K	64-66	Actividades financieras y de seguros
L	68	Actividades inmobiliarias
M	69-75	Actividades profesionales, científicas y técnicas
N	77-82	Actividades de servicios administrativos y de apoyo
O	84	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
P	85	Enseñanza
Q	86-88	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social
R	90-93	Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas
S	94-96	Otras actividades de servicios
T	97-98	Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio
U	99	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales
<sup>1/</sup> Los códigos de divisiones no son consecutivos por estructura internacional CIU.		

Fuente: INEC, 2011

### ¿Qué es la condición PYME?

Para acceder a los beneficios que otorga la ley a las PYME's, estas deben adquirir la condición o certificación PYME que extiende el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), accedando al Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC).

## **Requisitos para adquirir la condición PYME**

Para poder acceder a una serie de beneficios, es importante aclarar cuáles son los requisitos para ser MyPyme o Pyme:

1. Que la empresa califique como micro, pequeña o mediana.
2. Que tengan permanencia en el mercado.
3. Que sea una unidad productiva formal
4. Que clasifique según las partidas del CIU establecidas en el Transitorio II del Decreto 37121-MEIC.
5. Cumplir dos de los siguientes tres requisitos, según el Art 3 de la Ley No. 8262:
  - a. Formulario D101 o D105, última declaración del impuesto sobre la renta
  - b. Recibo de la póliza de riesgo del trabajo que demuestre que tiene la póliza vigente
  - c. Estar al día con el pago de las obligaciones de cargas sociales (CCSS)
6. Además del formulario de inscripción PYME debidamente lleno y firmado, el cual tiene carácter de declaración jurada.

### **Tamaño de una empresa**

El tamaño se determina mediante la ponderación matemática de una fórmula que las clasifica según actividad empresarial, y que contempla el personal promedio contratado en un período fiscal, el valor de los activos, el valor de ventas anuales netas y el valor de los activos totales netos.

Dependiendo del resultado de dicha fórmula, la empresa se clasifica como:

1. Microempresa si el resultado es igual o menor a 10.
2. Pequeña Empresa si el resultado es mayor que 10 pero menor o igual a 35.
3. Mediana Empresa si el resultado es mayor que 35 pero menor o igual a 100.

Un ejemplo de la calculadora que se encuentra en el sitio Web de la ventana única se muestra en la Figura No.3

**Figura No 3: Ejemplo de cálculo de tamaño de una micro empresa**

### Clasificación de PYME

Sector de la Empresa	Industrial ▼
# Personal Promedio Empleado	10
Valor de Ventas Anuales Netas (¢)	10000000
Valor de los Activos* (¢)	3000000

*\*Para el Sector Industrial colocar el valor de los Activos Fijos.*  
*\*Para los Sectores Comercio, Servicios y TIC colocar el valor de los Activos Totales.*

<b>Valor de P</b>	<b>6</b>
<b>Tamaño</b>	<b>MICRO Empresa</b>

Elaboración Propia: <http://www.pyme.go.cr/cuadro5.php?id=1>

### **PYME registrada**

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), a través de la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME) en el marco de la Política Pública de Fomento a las PYME y Emprendimiento; y como parte de las acciones estratégicas en el área de Innovación y Desarrollo Tecnológico, se planteó el desarrollo de un sistema integrado de gestión de la calidad y el ambiente que permita fortalecer la gestión empresarial, y el acceso a nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales. En este sentido, ha lanzado el Sello PYME como parte de las acciones estratégicas del Estado tendientes al desarrollo y el fortalecimiento de un sistema de aseguramiento de la calidad, que permite potenciar la gestión empresarial, la calidad de los procesos y los productos y servicios de aquellas PYMEs costarricenses que se encuentran registradas y que tengan su condición PYME al día en el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC) del MEIC.

La obtención, el uso y aplicación de los Sellos PYME Básico y de Valor Agregado, estarán regulados por medio de un Reglamento que se publicará en el Diario Oficial La Gaceta y cuya gestión se encuentra en proceso. No obstante, todas aquellas empresas que se encuentren registradas en el SIEC y tengan al día su condición PYME, podrán obtener el Sello PYME Básico remitiendo la solicitud en forma digital a la dirección electrónica [siec@meic.go.cr](mailto:siec@meic.go.cr).

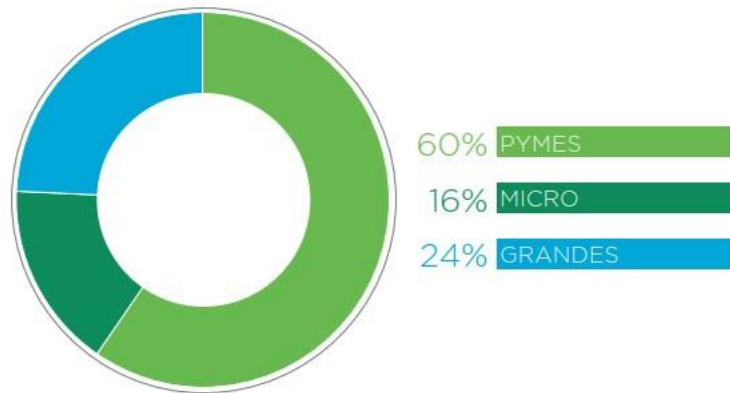
En el caso de las PYME que opten por alguna de las categorías del Sello PYME de Valor Agregado deberán adjuntar como comprobante la (s) certificación (es) de la (s) norma (s) que reconoce su condición de gestión de calidad, ambiental, de responsabilidad social empresarial, de conformidad con las normas que para tal efecto establecerá el Reglamento. Esta nota de solicitud si se envió en línea, será guardada en el servidor de correo; si fue remitida, en físico será guardada en el expediente físico.

De igual manera, este Sello es una garantía mediante la cual se reconoce y visibiliza que el negocio que lo posee es una PYME formal costarricense, que cumple con la legislación vigente y que podría ser acreedora de los beneficios inherentes a su condición PYME

### **Pymes exportadoras**

Según el anuario de estadísticas de PROCOMER, las empresas exportadoras son principalmente pymes y corresponden a un 60%; mientras que las micro constituyen un 16% de la composición en el anuario del 2017, publicado en el 2018, como lo muestra la figura No.4. Esto es importante ya que el 76% de los exportadores corresponden a pequeños industriales que requieren soporte para realizar con éxito sus procesos de exportación.

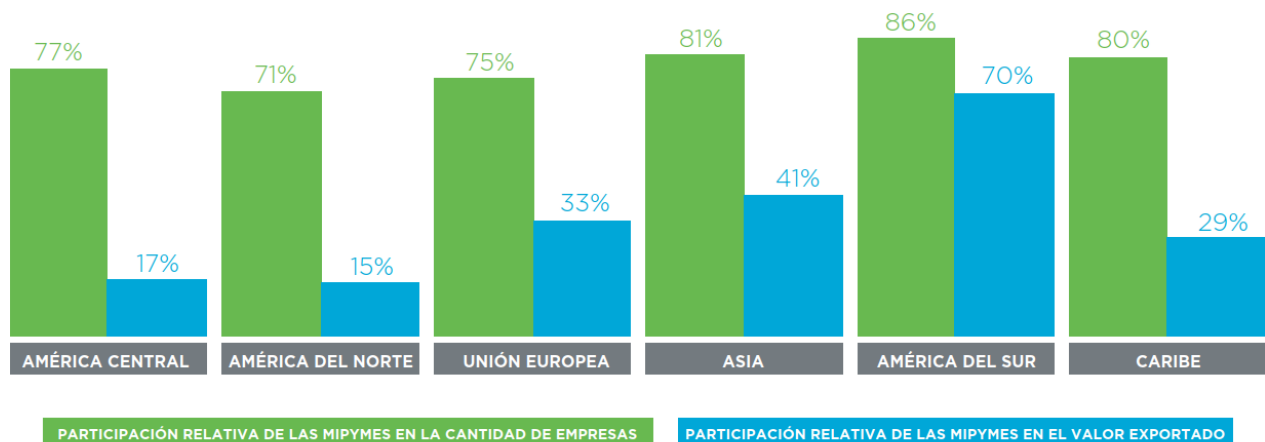
**Figura No 4: Empresas exportadoras según tamaño**



Fuente: [https://procomer.com/downloads/estudios/estudio\\_estadistico\\_2017/Estadisticas2017.pdf](https://procomer.com/downloads/estudios/estudio_estadistico_2017/Estadisticas2017.pdf)

Otro aspecto importante de resaltar de las estadísticas presentadas sobre las mipymes se muestra en la figura No.5, donde la participación relativa en el número de empresas y el valor exportado de las mipymes del Régimen Definitivo según mercado, denota que las mipymes buscan hacer los esfuerzos para exportar a mercados no tradicionales, como América del Sur y Asia; esto puede generar que mercados como los Emiratos, resulten atractivos, a pesar de la complejidad que pueden implicar.

**Figura No 5: Participación relativa en el número de empresas y el valor exportado de las Mipymes del Régimen Definitivo, según mercado**



Fuente: [https://procomer.com/downloads/estudios/estudio\\_estadistico\\_2017/Estadisticas2017.pdf](https://procomer.com/downloads/estudios/estudio_estadistico_2017/Estadisticas2017.pdf)

## **Organizaciones importantes**

### **Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER)**

La Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) fue creada como apoyo para las empresas costarricenses, fundamentalmente para las micro, pequeñas y medianas para ser acompañadas en su proceso de internacionalización, además de simplificar y facilitar los trámites de exportación.

Como una de sus múltiples labores, generan encadenamientos para la exportación, junto con estudios de mercado para la guía de toma de decisiones a nivel país y como herramienta para los exportadores.

En este ente gubernamental se ofrecen temas sobre logística, talleres, asesorías sobre las nuevas tendencias del mercado mundial, se promueve la oferta exportadora de bienes y servicios en el mundo por medio de ferias internacionales, misiones comerciales, ruedas de negocios; además de presencia en diferentes países con oficinas que apoyan al exportador en el destino, mediante alianzas con diferentes entidades.

Dentro de sus logros en 21 años de existencia, ha fomentado proyectos como la marca país esencial COSTA RICA y el sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior, además de 2400 empresas exportadoras, con más de 4000 productos exportados hacia 145 destinos.

Como parte de su razón de ser tiene como fin ayudar en las siguientes áreas:

#### ***Formación al exportador***

PROCOMER brinda capacitaciones al exportador para incentivarlo a dar este paso, además de encadenamientos que puedan ser utilizados en sus procesos mediante la asesoría y actualización de conocimientos para que sus negocios en el mercado internacional sean un éxito.

### ***Encadenamiento para la exportación***

En las oficinas de PROCOMER tienen la dirección técnica de encadenamientos para la exportación, la cual está encargada de concretar encadenamientos de alto valor agregado para la exportación entre empresas multinacionales y suplidoras nacionales con estructuras de abastecimiento y logística de clase mundial.

Una de sus principales labores es valorar las capacidades de los suplidores nacionales que ofrecen el insumo para la elaboración de un producto o servicio; se hacen evaluaciones periódicas mediante procesos certificados bajo la norma ISO 9001, además se califica: infraestructura, capacidad productiva, mercadeo, capital humano, sistemas de información, gestión ambiental y capacidad de inversión e innovación.

### ***Promoción comercial***

Para que un producto o servicio se pueda vender en el exterior con éxito, requiere de un arduo esfuerzo de promoción comercial, y en PROCOMER se les brinda las herramientas para que lo realicen de la mejor forma.

Se les ofrece participar en ferias internacionales, misiones comerciales, agendas de negocio y se pone a disposición de las empresas y exportadores, una red de 13 Oficinas de Promoción Comercial, así como las sedes diplomáticas de Costa Rica en el exterior.

### ***Información comercial***

Se pone a disposición de los exportadores estudios de mercado, estadísticas de exportación e importación, información logística y variedad de datos comerciales para que puedan usarlos para realizar incursiones exitosas en mercados internacionales.

### *Simplificación y facilitación de trámites*

Parte de los objetivos de PROCOMER son centralizar y agilizar los trámites de importación y exportación. Dentro de estos esfuerzos se han ido mejorando los procesos para que las gestiones de comercio exterior sean digitales y así se reduzcan costos. Junto con otras instituciones involucradas en el proceso, están trabajando actualmente en una versión más actualizada de Ventanilla Única de Comercio Exterior 2.0, la cual básicamente busca además de economizar dinero, minimizar tiempos de tramitología.

### *Ferias*

Una de las claves para que el proceso de exportación pueda ser exitoso es la promoción comercial de los productos y servicios. Para lograrlo es necesario asistir a ferias internacionales en las que PROCOMER tiene presencia por medio de un Stand país, en el cual se pueden concretar citas de negocios y crear contactos para ingresar a distintos mercados; un ejemplo de esto se muestra en la Figura No.6.

**Figura No 6: China International Import Expo (CIIE) 2018**



Fuente: <https://www.procomer.com/es/quiero/ferias-internacionales>

### ***Capacitaciones***

Esta institución ofrece capacitaciones para incentivar a los productores a exportar, asesorarlos y actualizar sus conocimientos sobre diversos temas de importancia para desarrollar su estrategia y lograr así incursionar en mercados internacionales.

### **Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO)**

La cámara de exportadores de Costa Rica (CADEXCO), fundada en 1981, es una organización empresarial conformada por empresas exportadoras y servicios de diversos sectores, con la finalidad de promover día a día la acometividad y desarrollo del sector exportador costarricense.

### ***Misión***

“Promover el desarrollo del comercio exterior en Costa Rica.” (Cadexco, 2019)

### ***Visión***

“Ser la organización líder, reconocida mundialmente en servicios para el comercio exterior.” (Cadexco, 2019)

### ***Representatividad***

CADEXCO mantiene un vínculo directo y permanente con las entidades públicas, privadas y otras organizaciones, promoviendo los intereses del sector con su representación en los siguientes Órganos: Consejo Consultivo de Comercio Exterior, Consejo de Competitividad y sus mesas, Consejo Ventanilla Única de Comercio Exterior, CODEX Alimentarios, Comisión Nacional Asesor del Ministro y del Servicio Fitosanitario del Estado (CONAFI), Junta Directiva de PROCOMER y Comisión Técnica de Exoneraciones. Adicionalmente, CADEXCO mantiene reuniones de alto nivel con ministros, cuerpo diplomático y presidentes ejecutivos.

Como parte de sus estrategias, brindan programas de apoyo, capacitaciones, soporte especializado en diferentes áreas y servicios de exportación. En CADEXCO tienen comités internos de trabajo que discuten diferentes temas relevantes para el sector.

### *Comités internos*

CADEXCO cuenta con comités internos de trabajo que discuten temas de competitividad relevantes para el sector, que permiten plantear acciones y propuestas argumentadas en la temática que se aborda en cada comisión.

- Comité de Zonas Francas
- Comité de Tipo de Cambio
- Comité de Infraestructura
- Comité de PYME
- Comité de Reforma Fiscal
- Comité de Finanzas
- Sub-comisión de Asia
- Comité de Finanzas
- Comité Legal
- Comité Agrícola
- Comité de Capacitaciones
- Comité Permanente de Alianzas Público - Privadas

Esta organización tiene como fin específico el desarrollo del comercio exterior en varios ámbitos, tanto privados como públicos, creando vínculos de cooperación con estas diferentes entidades para ayudar a los afiliados del sector.

Las empresas que deseen vender sus productos a otros mercados y conocer los requisitos de exportación cuentan con asesoría gratuita por medio del área de Asuntos Comerciales y Exportaciones.

CADEXCO organiza talleres, seminarios, charlas, cursos especializados y congresos dirigidos al sector productivo y empresarial con temáticas que se han identificado como una necesidad de las compañías. Estos tienen un alto componente técnico y práctico para actualizar el perfil profesional de los funcionarios y empresarios y de tal forma contribuir con la competitividad del sector en el área de capacitación y formación profesional.

Además, CADEXCO emite certificados de origen para mercados no regulados. Estos tienen la función de constatar que la mercancía exportada es originaria de Costa Rica. Así como la Marca País: Esencial Costa Rica es una herramienta de posicionamiento, diferenciación y competitividad para impulsar las exportaciones, atraer inversionistas y promover el turismo. La Cámara de Exportadores (CADEXCO) por medio de sus evaluadores permite que las empresas interesadas ser Esencial Costa Rica.

### **Resumen de los productos agrícolas incipientes**

Antes de poder resumir los productos, se debe definir qué significa la palabra incipiente. Según la Real Academia Española (RAE, 2019) significa: “Que empieza”. Aplicado a los productos agrícolas básicamente serían frutos que apenas se comienzan a comercializarse a nivel mundial, no todos los conocen y no en todos los países se producen. En el caso de nuestra nación se logró identificar ocho tipos de ellos para su comercialización a nivel internacional, a pesar de que para los costarricenses son de consumo habitual.

De estos productos se han fabricado ya derivados que a pesar de que no son de uso frecuente en Costa Rica, las pymes los han desarrollado para mercados específicos con gustos selectos quienes han decidido consumirlos por los diferentes beneficios que aportan cada uno.

## **Mangostán**

### ***Información del producto***

Esta fruta se introdujo al país hace alrededor de unos 70 años. Es una fruta no muy conocida por la población y también poco consumida. Se cultiva en la zona sur, norte y el Caribe de Costa Rica. En la Figura No. 7 se muestra un ejemplo.

- **Características:** producto proveniente de la Península Malaya, se le conoce como la “reina de las frutas”. Tiene propiedades antioxidantes, anti-tumorales, antialérgicas, anti bacteriales y antivirales.
- **Producción:** los tiempos de producción varían entre los 6 y 12 años, pudiendo reducirse mediante árboles injertados en campo. Un árbol adulto produce en promedio 500 frutos anuales.
- **Área de producción nacional:** la cosecha de producción en Costa Rica se da entre julio y octubre y sus meses de mayor colecta son entre agosto y septiembre. Para que la fruta llegue a un punto ideal para consumo debe estar de color rosado; se contabilizan 18 de hectáreas de producción en zonas de Limón y el sur del país.
- **Exportaciones de Costa Rica:** en el período 2011-2016 no hay reportadas exportaciones.

### ***Importaciones / Exportaciones.***

- **Clasificación arancelaria internacional:** 0804.50 (guayabas, mangos y mangostanes).
- **Importaciones mundiales:** se reportaron 2.477 millones de USD (incluye guayabas, mangos y mangostanes) en el 2015. Han tenido un crecimiento del 9% en el período 2011-2015. Los principales mercados compradores fueron Estados Unidos (22%), China (10%) y Países Bajos (9%).

- **Exportaciones mundiales:** fueron de 2.101 millones de USD en el 2015 (incluye guayabas, mangos y mangostanes) han tenido un crecimiento del 10%, en el período 2011-2015. Los principales países exportadores son México (16%), Países Bajos (11%) y Perú (9%).
- **Productos derivados:** se enfocan principalmente en jugos y bebidas, deshidratados, galletas y golosina

**Figura No 7: Mangostán**



Fuente: Procomer

## **Pitahaya**

### ***Información del producto***

La pitahaya (Figura No.8) o fruta del dragón es un fruto muy rico en propiedades y beneficios. Como los demás, es poco conocido. A nivel nacional el consumo es sostenido, pero en el mercado internacional su demanda ha tenido un incremento. En la Figura No.6 se muestra un ejemplo de esta fruta.

- **Características:** proviene de América Tropical. Es una planta perenne que crece mediante un soporte, es consumida tanto fresca como procesada y cuenta con propiedades colorantes

y antioxidantes. Existen dos variedades conocidas: la roja y la amarilla. En Costa Rica se cultiva principalmente la roja.

- **Producción:** la planta de la pitahaya es un cactus por lo que requiere de climas secos, poca agua para su cultivo y constante limpieza del suelo; produce de junio a noviembre. En los primeros años, el rendimiento promedio es de 4,5 t/ha, en el quinto y sexto se estabiliza y puede llegar a alcanzar las 10t/ha.
- **Área de producción nacional:** 45 hectáreas sembradas de pitahaya en la región chorotega. A lo largo de su vida, una planta puede producir de 25 a 30 kilos de fruta.

#### *Importaciones / Exportaciones*

Países exportadores: en Centroamérica, el principal país exportador de pitahaya en el 2015 fue Nicaragua, con un monto de 415 mil USD. Su principal mercado de destino fue Estados Unidos. En América del Sur, Colombia reportó exportaciones por 2,8 millones de USD en ese mismo año. Sus principales mercados de destino fueron: Hong Kong (25%), Brasil (22%) y Francia (11%). Por otro lado, Ecuador, tuvo exportaciones por 3,3 millones de USD también en el 2015, lo cual representa un CAGR del 82% con respecto al 2011. El 80% de sus exportaciones se dirigieron a mercados asiáticos como Hong Kong (53%), Singapur (20%) e Indonesia (7%).

- **Productos derivados:** pulpa congelada, jugos, cervezas, jaleas, helados, jabones, postres, fruta deshidratada, colorante natural compatible con lácteos.

**Figura No 8: Pitahaya**



Fuente. Castro, 2018

## **Guanábana**

### *Información del producto*

Esta fruta es ampliamente conocida en el mercado nacional debido a su particular corteza en forma de corazón con una piel verde, espinosa, con semillas negras y pulpa blanca; normalmente el peso de esta fruta ronda los 2,9 kilos. En la Figura No.9 se muestra el ejemplo de la guanábana.

- **Características:** es originaria de regiones tropicales de América del Sur; es consumida fresca y procesada. Es característica de climas tropicales cálidos y húmedos, se considera que tiene propiedades anticancerígenas.
- **Producción:** las guanábanas provenientes de semilla inician su producción a los 3 y 5 años, las injertadas a los 20-24 meses. El producto es susceptible a plagas y enfermedades, por lo cual debe tenerse un buen manejo del cultivo.

- **Área de producción nacional:** se estima en 110 hectáreas, ubicadas principalmente en la región Caribe: Pococí, Guácimo y Matina.

#### *Importaciones / Exportaciones*

- **Exportaciones de Costa Rica:** en el período 2011-2015, se reportaron exportaciones en el 2011 por 13 mil USD y en el 2012 por 7 mil USD.
- **Clasificaciones arancelarias específicas:** Comunidad Andina, Comunidad del Caribe (CARICOM) y Centroamérica.
- **Países exportadores:** Jamaica destaca como el principal exportador del CARICOM con un monto exportado en el 2014 de 110 mil USD. Con un CAGR entre 2010-2014 del 38%. En América del Sur, destacan Colombia y Perú como exportadores de chirimoya, guanábana y demás anonas. En el caso de Colombia, los principales mercados de destino fueron España (34%) y Canadá (25%). En lo que respecta a Perú, destinó principalmente sus exportaciones a Chile (83%).
- **Productos derivados:** pulpas, concentrados, deshidratados, galletería, productos lácteos.

**Figura No 9: Guanábana**



Fuente: Feria, 2019

## **Maracuyá**

### ***Información del producto***

Maracuyá, también conocida como la "fruta de la pasión", es una fruta cítrica, rica en vitamina C y antioxidantes que protegen la salud de las células. Ofrece un escudo poderoso para prevenir la entrada de virus y ayuda a combatirlos cuando ya están dentro de tu cuerpo.

Esta deliciosa fruta tiene un alto contenido de agua y fibra para prevenir el estreñimiento, reducir los niveles de colesterol en la sangre y mantener el azúcar en niveles estables. También tiene la capacidad de ayudar en la prevención de algunas enfermedades degenerativas y el sistema cardiovascular. En la Figura No.10 se muestra la maracuyá.

- **Características:** es una planta trepadora que crece a alturas medias, cuyo origen se considera que es Brasil, específicamente en la región del Amazonas. Es un fruto apreciado para la elaboración de jugos y refrescos, así como industriales; el maracuyá cuenta con dos variedades principales: la amarilla y la púrpura.

En el caso de Costa Rica, se recomienda la amarilla porque es más tolerante a las enfermedades, presenta mayor producción, frutos de mejor calidad y más jugo.

- **Producción:** la planta inicia la producción entre el sexto y séptimo mes después del trasplante. Los rendimientos por hectárea son de 20 t/ha, logrando crecer hasta las 30t/ha. El área de producción nacional se calcula en 320 hectáreas en las regiones Huetar Norte y Caribe.

### ***Importaciones / Exportaciones***

Exportaciones de Costa Rica: en el período 2011-2015, solamente se reportaron exportaciones en el 2012 por 24 toneladas las cuales se dirigieron a Nicaragua (96%) y Honduras (4%).

- **Clasificaciones arancelarias específicas:** Comunidad Andina, Comunidad del Caribe (CARICOM) y Centroamérica.
- **Países exportadores:** si se analiza Centroamérica, únicamente Nicaragua y Honduras tuvieron exportaciones significativas de maracuyá en el 2015, con 220 mil y 103 mil USD, respectivamente. El Salvador fue el principal mercado de destino de ambos países. A nivel sudamericano, destaca Perú con exportaciones que alcanzaron en ese mismo año, los 4 millones de USD, con un crecimiento del 81%. Los principales mercados de destino fueron Estados Unidos (67%) y Países Bajos (21%).
- **Productos derivados:** jugos, bebidas, y concentrados, salsas, aderezos, jaleas, mermeladas y deshidratados.

**Figura No 10: Maracuyá**



Fuente: thecostaricanews, 2018

## **Uchuva**

### ***Información del producto***

La uchuva (Figura No.11) es una poderosa fuente de provitamina A, tiene algunas del complejo vitamínico B, es rica en vitamina C, además contiene proteína (0,3%) y fósforo (55%), valores excepcionalmente altos para una fruta. De acuerdo con investigaciones, posee un importante uso terapéutico. Tanto sus hojas como el fruto se emplean en la industria química y farmacéutica. Se le conoce el poder de purificar la sangre, tonifica el nervio óptico y es eficaz en el tratamiento de cataratas y afecciones en la boca y garganta. Además, elimina la albúmina de los riñones y se recomienda para destruir tricocéfalos, parásitos intestinales y amibas.

- **Características:** es una planta arbustiva originaria del Perú. Es un cultivo que se desarrolla principalmente en zonas de altura. Tiene diversas aplicaciones procesadas como deshidratadas, jugos, mermeladas, helados, dulces y jaleas.
- **Área de producción nacional:** se calcula en 6 hectáreas ubicadas en Cartago y la Zona de los Santos.

### ***Importaciones / Exportaciones***

- Clasificaciones arancelarias específicas: Comunidad Andina y Venezuela.
- **Países exportadores:** Colombia es el principal exportador de uchuva a nivel mundial. En el 2015 reportó exportaciones de uchuva por un monto de 25 millones de USD. Sin embargo, se presentó un decrecimiento del 2%. Los principales mercados de destino fueron Países Bajos (56%), Alemania (20%) y Bélgica (15%). Ecuador también dispone de exportaciones significativas, aunque considerablemente menores a Colombia. En el 2015 reportó 213 mil USD, con un decrecimiento del 1% respecto al 2011. El principal mercado de destino fue Países Bajos.

- Exportaciones de Costa Rica: en el período 2011-2015 no se reportaron exportaciones de la fruta.
- **Productos derivados:** snacks deshidratados, salsas, aderezos, golosinas.

**Figura No 11: Uchuva**



Fuente: elfinancierocr, 2014

## **Ipecacuana**

### *Información del producto*

Básicamente esta planta es una especie de raíz. Es exportada para ser usada con fines farmacológicos y cosmetológicos. Se exporta en grandes cantidades debido a las propiedades que contiene, no debe pasar un porcentaje determinado de humedad, sino pierde sus propiedades y se debe volver a secar. Un ejemplo del producto se muestra en la Figura No.10.

- **Características:** es una planta medicinal del bosque tropical, cultivada principalmente en Costa Rica, Nicaragua, Colombia y Brasil. Es un producto principalmente utilizado por sus propiedades amebicidas, eméticas y expectorantes.

- **Producción:** el cultivo es itinerante ya que se siembra solamente una vez en el mismo sitio. El período de cosecha para obtener un producto con concentraciones adecuadas de alcaloides es de 3-4 años con un rendimiento de 2,8 ton/ha.
- **Área de producción nacional:** se estima en 28 hectáreas ubicadas en la Región Huetar Norte. Solamente en Costa Rica y Nicaragua se cultiva la ipecacuana bajo cobertura boscosa, lo cual permite obtener un material con alto contenido de alcaloides.

#### *Importaciones / Exportaciones*

- **Exportaciones de Costa Rica:** exportó en el 2015, 1,6 millones de USD, en términos de valor. Con un CAGR del 24% en los últimos 5 años. Situación similar ocurre en términos de peso, el cual ha experimentado un crecimiento del 17%. Se estima que un 1 kg de ipecacuana puede cotizarse entre los 30 mil colones hasta los 60 mil. Si se calcula por tonelada, en el 2015 tuvo un valor unitario de 159.600 dólares. El principal mercado de destino en ese año fue China (58%) y Reino Unido (25%).
- **Clasificación arancelaria internacional:** es la 1211.90. Esta posición residual incluye plantas, partes de plantas y frutos utilizados para fines medicinales, en presentaciones frescas o secas.
- **Países exportadores:** las exportaciones nicaragüenses de ipecacuana se han visto considerablemente reducidas en el período 2011-2015. En términos de valor se ha reducido en un 65% y en peso 34%. Nicaragua en el período 2011-2014 destinó sus exportaciones de ipecacuana principalmente a Estados Unidos y Francia. El valor por tonelada en comparación con Costa Rica fue tradicionalmente menor en el período 2011-2015.
- **Productos derivados:** insumo para la producción de medicamentos.

**Figura No 12: Ipecacuana**



Fuente: plantasyremediosnaturales

## **Pejibaye**

### ***Información del producto***

Esta fruta ha formado parte de la dieta de los costarricenses desde tiempos inmemoriales, normalmente se consumía solo con mayonesa, pero de unos años atrás, el uso de esta fruta en platillos se ha diversificado ocupando un puesto importante a nivel culinario. La figura No.13 muestra este producto.

- **Características:** es una palma natural cuyo origen se sitúa posiblemente en las selvas tropicales de América del Sur. En Costa Rica se cultivan razas como la Utilis Tucurrique y Diamantes-10 y 20. La palma del pejibaye se distribuye en zonas por debajo de los 800m desde Honduras hasta el estado brasileño de Pará. Es una buena fuente de vitamina A, y tiene pequeñas cantidades de tiamina, niacina, riboflavina y vitamina C. Es un alimento rico en fibras y se considera una fuente de proteína de alta calidad de allí que se le conoce como el “huevo vegetal”.
- **Producción:** se inicia entre los 3-5 años, después de plantado. Los racimos pueden llegar a pesar más de 12kg y en promedio se pueden obtener entre 75- 300 frutos por racimo.

- **Área de producción nacional:** se calcula en 500 hectáreas plantadas en la región Brunca, Central Oriental (Tucurrique), Huetar Caribe y Norte.

#### *Importaciones / Exportaciones*

- **Exportaciones de Costa Rica:** en el período 2011-2015 no se reportaron exportaciones del fruto fresco, únicamente los conservados en salmuera. Estos últimos reportaron envíos por 23 mil USD con un CAGR del 27% en el período 2011-2015. Los principales destinos fueron Guatemala (63%), Panamá (34%) y Nicaragua (3%).
- **Clasificaciones arancelarias internacionales:** la del pejibaye fresco es la 0810.90 (las demás frutas u otros frutos frescos). Para el caso del conservado en salmuera se clasifica en la posición 0812.90
- **Productos derivados:** jaleas, pulpas, harinas, conservas, snack, reposterías.

**Figura No 13: Pejibaye**



Fuente: ticotimes.net, 2014

## **Carambola**

### ***Información del producto***

La carambola es una fruta exótica muy cotizada en los mercados internacionales, conocida popularmente como "fruta estrella" o "star fruit". Pertenece a la familia de las Oxalidáceas. Además, en función de su procedencia, recibe distintos nombres: en la República Dominicana, "cinco dedos"; en Costa Rica, "tiriguro"; en Brasil, "caramboleiro" y en Venezuela, "tamarindo chino" o "tamarindo dulce". Su componente mayoritario es el agua, contiene una cantidad moderada de provitamina A y de vitamina C, además contiene minerales y potasio. En la Figura No. 14 se puede ver esta fruta.

- **Características:** es una fruta tropical originaria del sureste asiático. El fruto tiene forma de estrella y es apreciado por la industria alimentaria para la elaboración de pulpas, mermeladas, compotas y fines decorativos.
- **Producción:** los árboles de carambola injertados empiezan a producir a los 9 meses de la plantación; sin embargo, su producción se ve incrementada entre el segundo y tercer año.
- **Área de producción nacional:** es de 20 hectáreas. Su cultivo es propio de zonas de influencia del trópico húmedo.

### ***Importaciones / Exportaciones***

- **Exportaciones de Costa Rica:** en el período 2011-2015, no se reportaron exportaciones significativas del producto.
- **Países con clasificaciones arancelarias específicas:** CARICOM, China, Tailandia y Taiwán.

- **Países exportadores:** Taiwán es uno de los países exportadores de carambola. En el 2015, realizó envíos por 2,7 millones de USD, siendo sus principales mercados de destino Hong Kong (34%), China (26%) y Estados Unidos (20%).
- **Productos derivados:** Snacks deshidratados, salsas, aderezos, golosinas.

**Figura No 14: Carambola**



Fuente: Feria, 2019

### **Emiratos Árabes Unidos**

Según la información de PROCOMER (Ulloa, 2019), la Federación de los Emiratos Árabes Unidos nace a partir de la salida negociada de Gran Bretaña del Golfo Pérsico en diciembre de 1971. Los EAU son monarquías constitucionales federales regidas por el Consejo Supremo, el Consejo de Ministros, el Consejo Federal Nacional y el Tribunal Federal. Cada uno de los siete integrantes está encabezado por un emir que forma parte del Consejo Supremo.

Están localizados en el continente asiático, en el sur este de la Península Arábiga (ver Figura No. 15) con una extensión de territorio 86.300 km<sup>2</sup> de los cuales prácticamente en su totalidad son desierto, sus costas son bañadas por las aguas del Golfo Pérsico y del Omán. La mayor parte del país tiene una altitud de 150 metros sobre el nivel del mar, pero en la zona de las montañas de Hajar puede alcanzar los 3.050 metros de altura.

**Figura No 15: Mapa de Emiratos Árabes Unidos**



Fuente: [www.google.com/maps](http://www.google.com/maps)

### **Clima**

Estos Emiratos son de clima muy árido y de muy pocas lluvias, con temperaturas elevadas en verano y templadas en invierno, lo cual hace que la tierra sea muy difícil de trabajar para la agricultura.

Los Emiratos Árabes Unidos es la segunda economía más grande de los países del consejo de Cooperación del Golfo (CCG) en términos del PIB.

### **Población**

Cuenta con una población de 9.400.145 personas al 2017 según datos del Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org/pais/emiratos-arabes-unidos>, 2019), los cuales son de diferentes culturas debido a su alta tasa de 88,4% de inmigrantes (Foro Económico Mundial,2019)

provenientes de países vecinos. Una población relativamente joven y un alto porcentaje de inmigrantes que se dedican a trabajos de servicios o construcción con ingresos medios y bajos hacen que el precio sea un factor principal en la compra de productos; sin embargo, el restante porcentaje de la población constituida por locales y ex patriados occidentales posee ingresos elevados y generan una demanda de productos de categoría Premium o producto superior como orgánicos o de carácter ecológico.

## **Cultura**

Su idioma oficial es el árabe, pero sus negocios los hacen en inglés y debido a su población multicultural se usan otras lenguas también. Tiene una tasa de alfabetización del 88,7% de la población, su religión oficial es el musulmán, un 76% de la población la práctica, un 9% es cristiana y el porcentaje restante profesa otras devociones. (Santander Trade Portal, s.f.)

Los EAU se encuentran en el ranking del IDH (índice de desarrollo humano) en el puesto 41 de 188, el cual indica que es un país que tiene condiciones aptas para el desarrollo de su población.

## **Infraestructura**

### ***Puertos marítimos***

Cuenta con una amplia red vial de 4080 kilómetros totalmente pavimentados y además con un puerto en cada Emirato para sus exportaciones e importaciones; además posee una fuerte economía debido a que es productor de petróleo.

Los puertos en los EAU son muy importantes. el de Rahid en Dubái, inaugurado en 1972, ocupa el sexto lugar entre los puertos marítimos más importantes del mundo; fue construido sobre una bahía artificial y cuenta con 102 muelles de gran calado, 10 para portacontenedores y 23 grúas gigantes (ver Figura No. 16).

**Figura No 16: Puertos en Emiratos Árabes Unidos**



Fuente: [ww.google.com/maps](http://ww.google.com/maps)

Jebel Ali en Dubái se encuentra a 35 km al sur este de la capital, es el puerto artificial más grande y activo del mundo y fue inaugurado a finales de los años 70s. En 1985 se instaló la zona libre de Jebel Ali.

En Abu Dabi está el puerto Mina Zayed, y en Sharjah están Mina Khalid y Khor Fakkan. Las terminales de carga de los puertos de los Emiratos cuentan con los últimos adelantos logísticos, gracias a lo cual son los más eficientes en términos de tiempo de tránsito. En cuanto a desempeño logístico, los EAU ocupan la posición 27 entre 150 países.

### ***Aeropuertos***

Desde los aeropuertos internacionales de Abu Dabi, Dubái, Fuyaira, Sharjah y Ras al-Jaima parten las líneas aéreas nacionales Emirates y Etihad.

Debe mencionarse el Dubái World Central (DWC), que incluye el aeropuerto más grande del mundo diseñado como eje logístico para Medio Oriente, África y el subcontinente indio. Este conjunto integrará siete sectores: residencial, comercial, logístico, aviación, humanitario, club de golf y salas de exhibición. (Ver figura No.17)

**Figura No 17: Aeropuertos en Emiratos Árabes Unidos**



Fuente: [www.google.com/maps](http://www.google.com/maps)

### **La cultura los EUA y El Islam**

El islam está estrechamente vinculado a la estructura de la sociedad de los EAU. Los musulmanes consideran el Corán como la palabra de Dios, y este establece directrices morales muy concretas relativas a todas las cuestiones de la vida cotidiana. Por esa razón, el libro es extremadamente venerado y debe ser tratado con respeto. Aunque Dubái es la sociedad árabe más abierta en lo que respecta a su cultura, la tradición musulmana en la ciudad no es diferente. (Ver figura No. 18)

El Ramadán, el mes sagrado para los musulmanes, está marcado por la oración, el ayuno y la caridad. En este mes muchos restaurantes y cafeterías cierran durante el día. Los no musulmanes no deben comer, beber ni fumar en público. Sólo pueden hacerlo en privado o en restaurantes de hoteles cerrados y especialmente destinados a ello.

**Figura No 18: Sociedad Emirati**



Fuente: <https://www.abc.es/sociedad/20131016/abci-espanoles-emiratos-arabes-201310152003.html>

## **Conformación de los EAU**

### **Abu Dabi**

Es el más grande y poblado de los siete emiratos. Tiene una superficie de 73.548 km. cuadrados que representan casi el 90% de la total de todos los EAU. Tiene más de 1.600.000 habitantes y su capital, que lleva el mismo nombre que el país, es la capital de la nación, es la segunda ciudad más poblada; se encuentra localizado al sureste del golfo Pérsico en una isla en forma de T. (ver Figura No. 18)

En este emirato se encuentran ubicadas importantes oficinas del gobierno federal y es la sede del Gobierno de los Emiratos Árabes Unidos, así como sede de la familia real Emirati.

Actualmente ha crecido hasta ser una ciudad cosmopolita y lujosa, en constante construcción. Se ha convertido en el centro de actividades políticas y de gran tradición cultural,

alberga las instituciones financieras como el Abu Dhabi Securities Exchange, el Banco Central de los Emiratos Árabes Unidos y la sede corporativa de muchas empresas nacionales y multinacionales. Ha tratado de diversificar su economía en los últimos años a través de inversiones en los servicios financieros y turismo.

**Figura No 19: Ciudad de Abu Dhabi**



Fuente: Clarin, 2016

## **Dubái**

Dubái (Figura No. 19) es el emirato más grande después de Abu Dabi. Tiene una población de aproximadamente 1.300.000 habitantes; la mayor parte de la población que reside en el emirato es extranjera y proviene mayormente del resto del continente asiático. La baja tasa de desempleo ha atraído a una gran cantidad de extranjeros a mudarse al emirato en búsqueda de mejores oportunidades laborales. Si bien la economía tuvo un auge importante a partir del desarrollo de la industria petrolera en el país, gracias a los esfuerzos del gobierno, actualmente la economía de Dubái solamente depende un 20% del petróleo (disfrutadubai.com, 2019). Los sectores que generan más ingresos en el emirato son la construcción, el comercio, y los servicios financieros. La exención de impuestos ha dado lugar a que muchas grandes empresas empiecen a pensar en Dubái como sede de sus operaciones.

El enfoque turístico también es destacable, en especial aquel destinado a las compras. Dubái alberga varias construcciones y obras de infraestructura notables como los hoteles de lujo Burj Al

Arab y Burj Khalifa, el más alto del mundo, con 828 m de altura (disfrutadubai.com, 2019); los puertos de Mina Rashid y Jebel Ali, y el conjunto habitacional de islas artificiales The World y The Palm Islands.

Sobre su cultura, puede concluirse que está fuertemente influenciada por el islam, y la sociedad árabe y beduina, lo cual queda reflejado en las normas de etiqueta y vestimenta, la literatura, la gastronomía y el arte.

A principios del 2013, Dubái fue elegido como sede de la Exposición Internacional del 2020, siendo la primera ocasión en que este evento será celebrado en el Oriente Medio. Su programa estratégico para la exposición gira en torno a la sostenibilidad y la promesa de financiar proyectos innovadores de energía solar y agua potable que permitan extender esos servicios básicos a las comunidades que los necesitan.

**Figura No 20: Ciudad de Dubái**



Fuente: (Clarín , 2016)

## **Sharjah**

Es el tercer emirato más grande de los EAU, con una población que supera los 600.000 habitantes y una superficie de 2.600 km. Cuadrados. Es el único emirato bañado por dos mares, ya que la mayor superficie del emirato tiene costa en el Golfo Árabe, pero además Sharjah (Figura No.18) cuenta con tres enclaves separados que dan al litoral en el Golfo de Omán, donde está situado el principal puerto comercial de Oriente Medio, lo que le confiere una posición estratégica frente al resto de Emiratos. Aunque históricamente fue la ciudad más importante de la zona, con el auge de Dubái en los años 80, Sharjah fue perdiendo peso respecto a esta y se ha convertido en una ciudad dormitorio para muchos de los trabajadores de Dubái. El costo de la vida y los alquileres en Sharjah son mucho más bajos que los de Dubái. (Ver Figura No. 20)

Este emirato es de los que más llaman la atención por su arquitectura árabe clásica. En la ciudad universitaria se encuentran dos de las universidades más grandes del país, la Universidad de Sharjah y la Universidad Americana de Sharjah, situada entre las más prestigiosas de la región en calidad educativa.

En cuanto a la economía, sus áreas industriales cuentan con cementerios de automóviles, donde la trata de piezas de repuesto es un negocio importante; también es el destino para los automóviles estadounidenses siniestrados que son vendidos como chatarra y enviados en contenedores de carga.

Al igual que otros emiratos, Sharjah, en el pasado basó su economía en la pesca, el buceo de perlas y el comercio.

En 1932, Sharjah se pudo jactar de tener el primer aeropuerto de los Emiratos Árabes Unidos, Al Mahatta, donde hacían escala las aerolíneas británicas Imperial Airways en ruta a India desde Reino Unido.

**Figura No 21: Ciudad de Sharajah**



Fuente: viator.com, 2019

### **Ras Al-Khaimah**

Ras Al-Khaimah fue el único de los emiratos que no se integró a la federación en 1971 sino al año siguiente (11 de febrero de 1972). Se ubica a lo largo de 64 m en la costa del Golfo Árabe y tiene una longitud de más de 128 km mar adentro. Sus fronteras están cubiertas por montañas al sur y al noreste limita con el Sultanato de Omán. Dentro de su extensión tiene varias islas en el Golfo que le pertenecen, las más importantes son la Tumb Mayor y Tumb Menor. Tiene 250.000 habitantes según el censo de la población realizado en el 2005 (Santander Trade Portal, s.f.) y una extensión de territorio de 1.700 km. cuadrados. Es el más verde de los emiratos gracias a las aguas que llegan desde las montañas (Ver figura No.21).

El emirato está lleno de las antigüedades de la ciudad de Gulfar, la Fortaleza de Dhayah y el valle de Ghaf. Se caracteriza por su ubicación estratégica, las montañas, las playas, las zonas agrícolas y manantiales calientes del balneario de Khatt, el cual es un destino turístico para la salud.

La ciudad de Ras Al-Khaimah es la capital del emirato y está dividida en dos partes por una ensenada llamada Khor- Ras Al-Khaimah. La parte occidental se denomina Ras Al- Khaimah antiguo, que cuenta con el Museo Nacional de Ras Al-Khaimah y algunos departamentos gubernamentales.

La parte oriental se denomina Al Nakheel, que cuenta con la Residencia de Su Alteza el Gobernante Jeque Saud bin Saqr Al Qasimi, otros departamentos gubernamentales y compañías comerciales, por un gran puente que cruza la ensenada “Al Khor” se unieron las dos partes para facilitar el traslado entre ellas.

Como es uno de los emiratos que no producen petróleo, Ras al-Khaimah se ha centrado en desarrollar su sector industrial. Desde 1920 se informó que Ras al-Khaimah estaba involucrado en la extracción de hierro. Asimismo, la nueva legislación y regulaciones favorecen las inversiones internacionales. La combinación de seguridad y confidencialidad está garantizada para los empresarios. Una empresa internacional solo puede tener clientes extranjeros y no es responsable del pago de impuestos locales.

Puede abrir una cuenta bancaria local, realizar inversiones libres de impuestos y obtener hipotecas para invertir en activos de los EAU. Visas de empleo están disponibles. Cuando se aprueba, este tipo de empresa puede poseer propiedades en zonas francas de los EAU. Los individuos no pagan impuestos sobre ingresos, ventas o riqueza. No se cobran impuestos corporativos. Además, no hay controles de cambio, retención ni impuestos de importación o exportación.

**Figura No 22: Ciudad de Ras Al-Khaimah**



Fuente: urlaubsguru.de, s.f.

## **Fujairah**

Es el único que no se asoma al Golfo Pérsico sino al de Omán en su totalidad, y es la única capital emirati situada en el golfo. Tiene unos 130.000 habitantes y 1.300 km. cuadrados. La agricultura es la principal actividad del país debido a la relativa abundancia de agua. Fujairah no es un desierto en su totalidad, sino que posee montañas y llanuras, a diferencia del resto de emiratos. Además de la agricultura, tiene una posición estratégica para el resto de los EAU debido a que posee acceso al Océano Índico. A esta ventaja se le ha sacado provecho debido a que es uno de los mayores puertos de almacenamiento de productos relacionados con el petróleo en el mundo (ver figura No.22).

Su destino quedó sellado con la inauguración en julio del 2012, de un oleoducto que lleva crudo desde los campos petroleros de Abu Dhabi hasta Fujairah, desde donde son exportados en barcos petroleros. Esto evita la necesidad de transportar crudo a través del delicado Estrecho de Hormuz, lo cual es uno de los principales objetivos de los líderes de los EAU, que temen que un conflicto en la región clausure el canal y detenga el flujo de su sustento petrolero.

**Figura No 23: Ciudad de Fujairah**



Fuente: (Clarín , 2016)

### **Umm Al-Qaywayn**

Umm al-Qaywayn tiene unos 70.000 habitantes y ocupa 750 kilómetros cuadrados; es el segundo más pequeño por su extensión y el menos populoso de los siete emiratos. La pesca y la recolección de dátiles son las principales actividades económicas. AJMAN o Ajman es el estado más pequeño que integra los EAU, con tan sólo 260 km. cuadrados y 130.000 habitantes, y su capital se denomina Ajman. Está configurado por tres territorios separados (ver Figura No. 24).

Este emirato está alejado de la vida lujosa, ahí los días avanzan a paso lento. Se ha intentado poblar de la misma forma que los demás emiratos sin éxito, A pesar de cierto desarrollo urbano, Umm al Qaiwain sigue siendo básicamente el poblado pesquero que era hace décadas, cuando se construían dhows (veleros árabes) en la playa.

En algún momento se planeó llevar a cabo grandes proyectos de construcción que darían un impulso a la economía y población local, pero la crisis crediticia de 2007-08 los detuvo.

Lo que le falta es infraestructura, no hay centros comerciales ni hoteles de cinco estrellas, le sobra en encanto genuino y alquileres baratos.

Aquí se puede arrendar por una tercera parte del precio de Dubái. Tiene una gran riqueza natural y su hábitat contiene poblaciones de tortugas verdes y manglares y su ritmo apacible de vida refleja la forma de ser tradicional de un emirato.

En muchos aspectos, este sitio es similar a lo que los EAU eran antes de que se descubriera petróleo: desvencijado, subdesarrollado y comparativamente pobre.

**Figura No 24: Ciudad de Umm Al-Qaywayn**



Fuente: Clarin , 2016

## **Ajman**

El estado miembro más pequeño de los Emiratos Árabes Unidos es Ajman, que cuenta con sólo 259 kilómetros cuadrados. Su capital homónima se encuentra a 25 km de Dubái lo que ha propiciado un auge económico, comercial y urbanístico.

Su población es relativamente pequeña comparada con los demás Emiratos, tan solo tiene 361 160, la cual ha crecido debido a la inmigración de estados adyacentes, Al igual que RAK, su población creció gracias a su éxito para atraer empresas para instalarse en la zona franca de Ajman.

También tienen sede en este territorio la compañía naviera Arab Heavy Industries y el constructor de barcos, GulfCraft, y a pesar de ofrecer playas no es destino apetecido por los turistas.

**Figura No 25: Ciudad de Ajman**



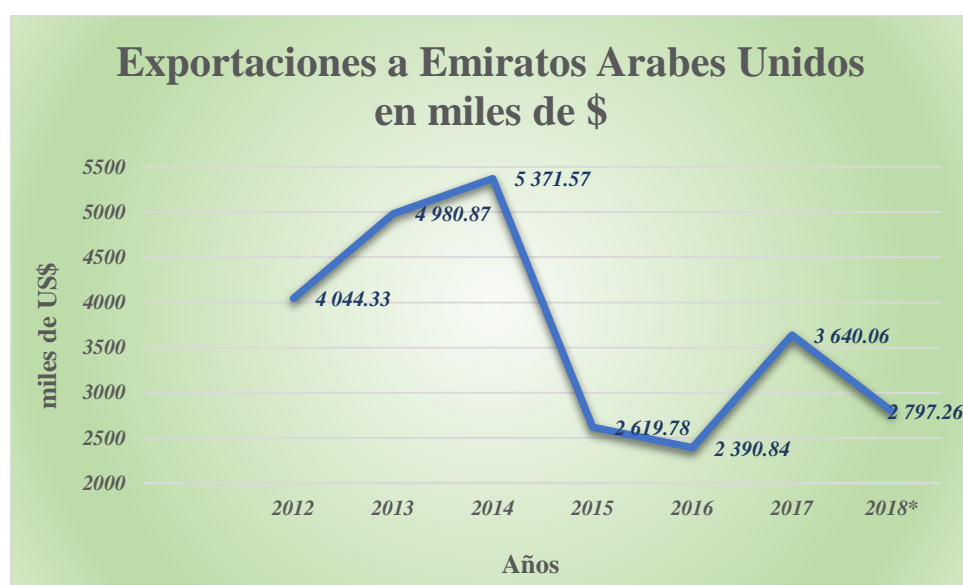
Fuente: <https://www.cavendishmaxwell.com/blog/ajman-residential-market-overview/>

### **Relaciones comerciales con Costa Rica**

Las relaciones comerciales entre ambos países son relativamente recientes. Se dio en un primer acercamiento en febrero del 2010 cuando el Presidente en curso Luis Guillermo Solís Rivera realizó la primera visita oficial a Su Alteza el jeque Abdullah bin Zayed Al-Nahyan, Ministro de Relaciones Internacionales. Con esta reunión se lograron formar lazos para realizar alianzas comerciales a futuro en el ámbito de turismo, promoción de inversiones y acuerdos de cooperación; el inicio de las diplomacias fue oficialmente en marzo del 2010 (cooperacionsursur.org).

Desde que se estrecharon lazos comerciales, el comercio ha tenido un mayor movimiento, según lo muestran los datos de las exportaciones a EAU desde Costa Rica. Desde el 2012 habían tenido un buen ritmo de importaciones de ese país de procedencia; sin embargo, en el año 2018 se visualizó una caída en las ellas de acuerdo con los datos suministrados por PROCOMER (PROCOMER, 2019). Según esto, en el 2017 se presenta una alta competencia con alimentos frescos y demanda de productos naturales cuyo principal canal de ventas son los hipermercados y supermercados. En la figura No.26 se muestran los datos desde el 2012.

**Figura No 26: Exportaciones a Emiratos Árabes Unidos**



Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER 2018

En Dubái el 26 de setiembre de 2017 durante la tercera ronda de negociación, un equipo del Ministerio de Comercio Exterior, liderado por el viceministro Jhon Fonseca, concluyó la negociación de un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) con los Emiratos Árabes Unidos (EAU).

Este acuerdo es una herramienta más a través de la cual se continua con un proceso estratégico de acercamiento con los EAU, que incluye disposiciones modernas que buscan ofrecer un marco claro, seguridad jurídica y transparencia a las inversiones de ambos países. Al respecto, el viceministro Fonseca manifestó que “estamos abriendo oportunidades para una mayor inversión

en Costa Rica y con ello beneficiarnos de mayores flujos de capital, transferencia de tecnología y generación de empleos de calidad” (Presidencia de la República, 2017)

Asimismo, el viceministro Fonseca se reunió durante su visita con autoridades y empresas emiratís con el objetivo de resaltar al país como destino preferido de inversión en la región; y explicar las fortalezas y los sectores en los que Costa Rica dispone de mayores capacidades y que por consiguiente ofrecen oportunidades significativas de inversión.

Los Emiratos Árabes Unidos, como ya se mencionó, es un conjunto de territorios en la costa occidental del Golfo Pérsico, con altos niveles de desarrollo y un ingreso per cápita US\$68 mil en 2016 (según el FMI). Tiene una población de 10 millones de habitantes y es visitado por más de 15 millones de turistas anualmente, por lo que la firma de este “Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de inversiones entre Emiratos Árabes Unidos y Costa Rica” es una gran oportunidad.

Las ventas de jugos de frutas presentaron un crecimiento de un 11%. Dentro de estas se destacan las correspondientes a 100% jugo, ya que los jugos y concentrados representan el 56% de las importaciones y las jaleas y conservas presentaron un crecimiento de un 10%.

Los EAU poseen una de las tasas de obesidad más altas de la región (35%) lo cual genera la búsqueda de un enfoque de consumo en salud y bienestar; y a pesar de la implementación de un 5% del impuesto de valor agregado (VAD), los consumidores que ya adquirían productos Premium continúan su compra sin importar el incremento de los precios.

Para el 2018, los Emiratos Árabes Unidos se situaron en el segundo lugar del Consejo de Cooperación del Golfo “CCG” en gasto per cápita en alimentos con 1735 USD y en primer lugar en cuanto a gasto de frutas y vegetales con .421 USD. Como se mencionó anteriormente, los EAU presentan una alta dependencia en la importación de alimentos con el fin de satisfacer su demanda interna la cual gira alrededor del 90%.

En octubre del 2017 se suscriben los acuerdos de doble imposición, promoción y protección recíproca de inversiones entre ambos países, los cuales marcan la pauta para el desarrollo de intercambios comerciales e inversiones en ambos países, además de cooperación internacional.

Luego, en este mismo año se realiza la apertura de la primera embajada en Abu Dabi, capital de los EAU para continuar con las proyecciones del 2010. A inicios del 2018 se realiza la apertura de la Oficina de Promoción en la misma capital.

Desde el 16 de mayo del 2018 se permite el ingreso de los ciudadanos de los Emiratos sin visa a Costa Rica y en su efecto viceversa para poder fomentar el turismo entre ambos países sin necesidad de cumplir con este requisito (Avendaño, 2018).

### **Costa Rica en la Feria Gulfood**

La presencia de PROCOMER por cuarto año consecutivo en el 2019 fue del 17 al 21 de febrero con una oferta de productos diferenciados y con valor agregado producidos localmente, estos se promocionaron en la mayor feria de la industria en el Medio Oriente.

La diversificación y sofisticación de los alimentos costarricenses se está dando a conocer en Emiratos Árabes a través de esta feria desde el 2016. Costa Rica asiste con seis empresas que desarrollan productos de alto valor como frutas deshidratadas 100% naturales, frutas congeladas con tecnologías IQF y CPS, conservas de palmito, jugos concentrados, chocolate en tabletas, cacao en nibs y en polvo, puré de banano aséptico, entre otros.

La delegación nacional que participo en la feria (Figura No. 26) estuvo integrada por las empresas Paradise Ingredients, Todo Natural, Costa de Oro Internacional, DEMSA, Productos Agropecuarios VISA y Nahua Cacao & Chocolate, acompañadas por la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica.

En el 2018, 15 empresas costarricenses exportaron 61 productos a EAU (\$2.8 millones), entre ellos: materiales eléctricos (34%), banano (16%), insecticidas y fungicidas (11%), palmito preparado o conservado (7%), cables eléctricos (6%), huevos y pupas para la cría de mariposa

(4%), otras agujas y catéteres, cánulas e instrumentos similares (4%), prótesis de uso médico (3%), gusanos para la cría de mariposas (3%). (PROCOMER)

**Figura No 27: Costa Rica en el Guldford**



Fuente: <https://www.elpais.cr/2018/02/23/costa-rica-participa-en-feria-de-alimentos-guldford-dubai/>

Para PROCOMER dentro del Plan de Comercialización, con destino a Emiratos Árabes Unidos (EAU) debe considerarse:

1. Buscar el apoyo de un buen importador o distribuidor. El cual deberá contar con licencia comercial en vigor, experiencia en el mercado, un adecuado grado de implantación territorial y red de contactos.
2. Certificación Halal: es indispensable solamente para productos derivados de la lista de alimentos ilícitos según la Sharia (Ley Islámica). Contar con certificaciones de calidad solicitadas por la Unión Europea y EEUU son un plus (por ejemplo: Global Gap, HACCP, ISO, FSSC 22000, entre otras).
3. Es un mercado complejo, en el cual la empresa debe realizar inversión para el posicionamiento del producto y marca, así como la búsqueda del establecimiento de una

relación sólida, de cercanía con los agentes comerciales que se traducen en visitas al país, participación en ferias y constancia en el seguimiento de los negocios.

4. Visión para construir una relación de largo plazo y estratégica: esto empieza por conocer su cultura, especialmente en el ámbito de la negociación que habitualmente se enfoca en la búsqueda de precios bajos; conocer los gustos y preferencias de su población (como el enfoque en productos naturales) y por último, dar seguimiento a las negociaciones como señal de interés por el beneficio mutuo. El aporte de referencias de proyectos o actividades en otros países árabes genera mayor confianza con los potenciales compradores.
5. Debe reconfirmar con el importador/distribuidor los requisitos de ingreso, especialmente en lo que respecta a certificaciones (por ejemplo el certificado de origen) ya que los requisitos pueden variar en cada emirato.
6. Empresas costarricenses deben apostar por la diferenciación dada a través de certificaciones, productos innovadores y enfocados en el mercado de Premium, ya que la competencia por precios con países cercanos es alta.
7. Vida útil de los alimentos procesados debe ser superior a los 6 meses (regulaciones específicas aplican por tipo de producto).
8. El envío de muestras y catálogos (en inglés) de los productos es fundamental.
9. Estrategias de ingreso al mercado: donde destacan los agentes comerciales, importadores o distribuidores, la participación en ferias (más habitual para empresas costarricenses), el establecimiento de la compañía en territorio emiratí o en zona franca, apoyo en asociaciones empresariales y en la oficina de promoción comercial de Costa Rica en Dubái.

## **Proceso de exportación**

Los exportadores se deben registrar en Ventanilla Única de PROCOMER. Este registro tiene validez por un año y cada periodo debe ser renovado. Este trámite se puede hacer de forma manual o electrónica, en la página de la entidad encargada. Se le asigna a cada exportador un código de tres dígitos y se deben seguir las siguientes instrucciones para obtener este documento.

### ***Personas físicas***

- Solamente el interesado se podrá registrar, en caso de que se desee autorizar a otra persona, para que responda en su nombre, se debe presentar un poder especial de un abogado.
- Completar el formulario y firmarlo.
- Presentar una fotocopia de la cédula física, residencia, carné de refugiado o asilo por ambos lados.
- Presentar estos documentos ante la Ventanilla Única y cancelar el monto de \$3 para así obtener el carné de exportador (Chang, 2014).

### ***Personas jurídicas***

- Completar el formulario y firmarlo, o presentar un poder especial de un abogado, en caso de que se desee autorizar a otra persona, para que responda en su nombre, y un timbre de 250 colones.
- Entregar el original de la personería jurídica, con no más de tres meses de emitida.
- Presentar las fotocopias de las cédulas jurídicas y físicas del representante legal y de las personas autorizadas, en caso de que aplique.
- Facilitar estos documentos ante la Ventanilla Única y cancelar el monto de \$3 para obtener el carné de exportador (Chang, 2014).

### ***Preparación de los documentos***

Es un documento probatorio de la relación comercial entre el vendedor y el comprador, pero no es un título comercial; por lo tanto, no se puede endosar.

La factura que se debe presentar para la exportación debe ser original y firmada por el vendedor; debe contener los datos del exportador e importador e incluir la información del producto, la forma de pago, la moneda, los términos de negociación y las indicaciones de manejo (Vega, 2012). Es una declaración jurada que debe ser firmada por el importador, así como por el exportador.

El artículo 248 de la Ley 7557 indica que, además de las obligaciones establecidas en la legislación especial de valoración aduanera, los importadores deberán consignar en el reverso de la factura comercial, bajo fe de juramento, que ese documento es original, corresponde a la importación amparada en él y el precio anotado es real y exacto. Esta declaración jurada sólo podrá firmarla la persona que ostente la representación legal de la persona jurídica y, si se trata de personas físicas, el mismo importador (Ley 7557, 2012).

### ***Lista de empaque***

La lista de empaque es un escrito elaborado por el exportador, donde se indican los tipos y las cantidades de las mercancías. Debe detallar el contenido de cada una de las paletas, en caso de que la mercancía se presente como carga suelta.

Este indica la forma como se despacha la mercancía, ya sea en paletas, cajas, bultos y facilita la revisión en el almacén fiscal (Navarrete, 2014).

### ***Certificado de origen***

Es un documento probatorio de una negociación comercial entre dos países y aplicación de acuerdo preferencial, para el ingreso de mercancías en específico. Lo remite y firma el exportador. Se debe adjuntar este documento si el producto tiene algún privilegio por un TLC (Vega, 2012).

### ***Manifiesto de carga***

Es el documento que viaja junto con el embarque. Constituye el contrato con el transportista, quien debe trasladar la mercancía de un país a otro con este documento (Navarrete, 2014).

### ***Permisos especiales***

Son necesarios cuando el producto es para el consumo humano, para proteger el medio ambiente, cumplir con el sistema métrico decimal, armas o explosivos. Algunos de ellos deben obtenerse antes de que el producto sea embarcado (Navarrete, 2014).

### ***Declaración única aduanera***

La confección de esta recae sobre la agencia aduanal. Constituye el documento oficial en el cual se solicita a la aduana el retiro de la mercancía, en forma temporal o definitiva. La declaración única aduanera debe contener por lo menos:

- Expresión de que se trata de una declaración aduanera
- Nombre de la aduana
- Nombre o razón social del consignatario
- Lugar de embarque
- Lugar de origen de la mercancía
- País de procedencia de la mercancía
- Lugar y fecha de arribo de la mercancía

- Número de guía de transporte
- Marcas, numeración, cantidad y clase de bultos
- Peso bruto
- Especificación de la mercancía
- Valor CIF correspondiente por la clasificación arancelaria, detalle de los gastos, globales y por línea
- Fecha de presentación y firma de quien solicita la destinación
- Declaración del valor aduanero (Navarrete, 2014).

Esta declaración es un anexo a la póliza de importación y constituye copia fiel de la Declaración de Importación realizada y firmada por el agente aduanero. Este documento es firmado por el importador con el propósito de que compartan la responsabilidad de lo declarado ante aduanas. Se declara la relación que existe entre el importador y el exportador, así como la constitución del valor de la mercancía (Navarrete, 2014).

### ***Contratar una agencia aduanal***

El exportador puede contratar una agencia aduanal para que se entreguen los documentos a la naviera o al consolidador encargado del envío de la mercadería; además, coordina la logística requerida para la exportación del producto.

- El agente brinda asesoría en relación con la clasificación arancelaria de los productos, así como con los permisos y procedimientos requeridos para la exportación del producto.
- El exportador puede contratar la agencia aduanal que le resulte más conveniente ya sea por ubicación, por términos del contrato o por forma de pago (Procomer, 2012).

### **Confeccionar los documentos**

#### ***Conocimiento de embarque***

Es el documento en el cual se consigna el nombre del propietario de la mercancía. Constituye el contrato de transporte entre el exportador y el transportista de la mercancía y debe ser firmado por el transportista o la naviera correspondiente.

El conocimiento de embarque posee las siguientes características:

- Es un documento probatorio del contrato del transporte
- Es prueba de la carga de la mercancía
- Es la titularidad y propiedad de la mercancía
- Es un título probatorio de la relación comercial entre el transportista y el exportador o importador. Este es un documento comercial, el cual puede ser transferible o endosable.

El conocimiento de embarque empleado depende del medio de transporte usado, puede ser el Bill of Lading, el cual se utiliza, para la vía marítima; mientras que la carta de transporte se utiliza para la vía terrestre; y la guía aérea, para la carga aérea.

El conocimiento de embarque contiene la información de quien importa y del exportador, el puerto de salida y entrada de la mercancía, los pesos brutos y netos, la descripción genérica de la carga, los términos de negociación, la forma de empaque y las normas de manipulación. El conocimiento de embarque tiene carácter nominativo, pues indica que quien posea el documento original es el dueño de la carga (Vega, 2012).

### ***Reserva de un contenedor***

Es la asignación de un espacio para uno o más contenedores por embarcar en un vapor específico. Este espacio lo otorga una línea naviera a solicitud del exportador o quien lo represente. La reserva es identificada por un número que asigna la naviera, el cual no puede ser repetido para un mismo vapor (Gestión de Reservas de Exportacion , 2014).

### ***Cumplir con la nota técnica***

Los formularios poseen un consecutivo y se pueden comprar electrónicos o físicos. Se agregan automáticamente en el sistema de notas técnicas.

Este paso lo realiza la agencia aduanal. Una vez aprobada se debe imprimir el documento (Beitá, 2014).

### ***Generar el pago para el marchamo***

Se debe cancelar el pago del marchamo, cuyo costo aproximado es de cinco dólares. O bien, se utilizan dos marchamos, en caso de que se requiera inspección por parte de alguna autoridad, uno de la aduana y otro de la organización encargada de la inspección (Beitá, 2014).

### ***Control aleatorio del Ministerio de Hacienda***

La agencia aduanal es la que se encarga de transmitir la información de la exportación al sistema TICA. Una vez aceptada, el sistema asigna un aforo el cual puede salir rojo o verde. El rojo indica que se debe realizar una revisión física y documental de las mercancías; el verde, que no hay revisión. Luego de este paso se procede a crear el DUA (Beitá, 2014).

### ***Entrega de los documentos y la carga al transportista***

El exportador realiza la entrega de los documentos y la carga al transportista, según lo indicado por el importador, de este modo, inicia hacia el puerto que corresponda (Beitá, 2014).

### ***Cumplimiento de la inspección del MAG***

Se debe realizar la inspección por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería, donde se contacta a un funcionario para que realice la revisión de la carga. Esta inspección se da únicamente en los casos donde aplique (Beitá, 2014).

### ***Aseguramiento de la carga***

El seguro de carga es un contrato mediante el cual la compañía aseguradora se compromete a indemnizar al asegurado por las pérdidas económicas que sufra, en caso de ocurrir daños a las mercancías durante el transporte, desde el puerto de partida hasta el destino indicado.

La carga se puede asegurar si el importador lo desea. Si se autoriza al consolidador el asegurar las mercancías, se requiere indicar las coberturas mínimas que debe tener la carga al ser movilizadas. Si existe un reclamo, se deben determinar los productos faltantes; luego de haber realizado el paso anterior, se debe reportar a la compañía aseguradora y se reúnen todos los documentos necesarios para realizar el reclamo en firme (Navarrete, 2014).

### ***Autorización de exportación***

Se debe crear el manifiesto de carga para que la exportación se pueda realizar. Es un documento que contiene la información de salida de la carga, del origen y del destino. Un funcionario da el visto bueno del levante de la carga y se procede a realizar el despacho de la exportación (Beitá, 2014).

### **Requisitos de exportación para los productos agrícolas y sus derivados**

Uno de los requisitos para la exportación a los EAU es el cumplimiento de la certificación HALAL. “Halal es una palabra árabe que significa “permisible”, con su opuesto Haram, “no permitido”, derivado de los principios fundamentales y enseñanzas del ISLAM (“SHARLA”) (Ulloa, 2019).

Su aplicación no solo se refiere a productos cárnicos, sino a productos que se usan en la vida diaria; por ejemplo, cosméticos, productos farmacéuticos, ingredientes derivados de la lista de alimentos no permitidos (SHARLA).

Dentro de los alimentos considerados ilícitos por la ley islámica se encuentra en el área del origen vegetal: plantas y sustancias estupefacientes y peligrosas excepto cuando la toxina puede eliminarse durante su elaboración, las bebidas alcohólicas, estupefacientes y peligrosas y aditivos

alimentarios derivados de los productos anteriores (incluyendo alimentos de origen animal que no han sido sacrificados con la ley islámica).

Los gobiernos de los EAU tienen como requisito para las frutas importadas, el cumplimiento de límites máximos de residuos (LMR) en relación con el uso de pesticidas lo que abre más la oportunidad para productos de origen orgánico.

La tendencia de salud y bienestar ha incrementado el interés por frutas exóticas en los segmentos de ingresos medios y altos. También se ha dado un incremento en el consumo de frutas empacadas; sin embargo, las frutas frescas sin empacar continúan dominando la preferencia sobre los consumidores, ya que corresponde al 90% de las frutas que se comercializan.

El consumo per cápita para frutas en el 2018 fue de 109 Kg. El 50% de las frutas que se venden se tramitan por el canal minorista y el 18% corresponde a frutas orgánicas

Adicionalmente a lo expuesto en los párrafos anteriores y como parte del proceso de exportación, hay ciertas certificaciones aparte de la HALAL que son importantes. Algunas no son requisito, pero pueden dar valor agregado a los productos.

En el caso de las frutas frescas se solicita el certificado fitosanitario de exportación, el cual es un documento de control y lucha contra plagas para países destino.

Los alimentos procesados deben llevar el certificado de Libre Venta emitido por Ministerio de Salud de Costa Rica, el cual debe contar con traducción oficial al inglés. Este corrobora que el producto cumpla con las normas básicas de higiene para evitar enfermar a la población que va a consumir el producto.

El certificado de origen emitido por Cámaras empresariales en Costa Rica, sirve para acreditar frente a la autoridad aduanera del país destino que la mercancía que se detalla en él se ha fabricado o producido en el país que se indica como origen. Si la empresa dispone de certificaciones como HACCP, FSSC 22000, orgánico, Fairtrade, son un plus.

Cumplimiento de estándares de La Autoridad de Estandarización y Metrología (ESMA) para jugos y bebidas, agua y lácteos. Los requisitos de ingreso dependen de las municipalidades de cada emirato.

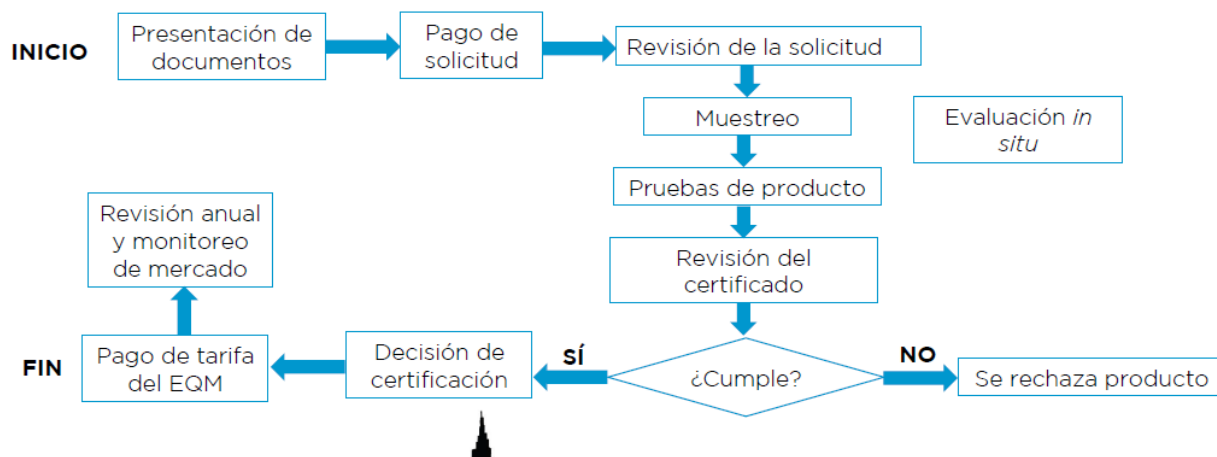
En el caso de Dubái se señalan los siguientes:

- Licencia comercial válida en EAU
- Certificado de Sistemas de Medición Industrial
- Informe de prueba de laboratorio acreditado y reconocido según los requisitos técnicos mencionado en el Anexo de la resolución del gabinete
- Certificado internacional valido de la QMS, aceptado por ESMA
- Certificado de conformidad del material de contacto con los alimentos
- Certificado de producto orgánico, si el producto está declarado así en la etiqueta.
- Licencia de marca nacional Halal, si el producto está declarado en la etiqueta como producto Halal.
- Cumplir con los elementos de etiquetado de acuerdo con los requisitos técnicos dependiendo del estándar.
- Propiedad del distribuidor (solo para comerciantes). Declaración de conformidad electrónica.

Para que un producto pueda tener el esquema de calidad de Emirates Quality Mark, el cual es básicamente un logo que se le puede incorporar en la etiqueta de los productos y que indica que pasó por el proceso de certificación, el cual se resume en la Figura No. 26

**Figura No 28: Procedimiento Emirates Quality Mark**

## Procedimiento Emirates Quality Mark (EQM)



Fuente: (Ulloa, 2019)

Otro aspecto importante en los requisitos comerciales con los EAU son los aditivos alimentarios prohibidos y la adición de alcohol que es totalmente prohibida en los productos alimenticios; sin embargo, si el alcohol se produce en forma natural en algunos productos, como los jugos, se somete a los límites indicados en los respectivos estándares de los EAU. Los aditivos alimentarios prohibidos se muestran en la Figura No. 29.

**Figura No 29: Aditivos alimentarios prohibidos en EAU**

Cod. de identificación	Nombre
E105	Amarillo Rápido AB
E104	Amarillo Quinolina (amarillo no.1)
E107	Amarillo 2 G (Amarillo Alimentario 5)
E123	Amaranto (C.I. 16185. FD y C Rojo 2)
E124	Ponceau 4 R (Rojo 2) (C.I. 16255)
E127	Eritrosina (FD & C Rojo 3) (C.I.45430)
E131	Azul Patentado V (C.I. 42051)
E142	Green S (Verde Brillante Ácido, Green Food S, Verde Lissamine, C. 44090)
E924	Bromato de potasio (productos de pan)
E952	Ciclamato: E1510 Etanol (alcohol)

Fuente: (Ulloa, 2019)

## **Etiquetado en caso de los derivados**

Como todos los países tienen normas de etiquetado para los productos, los puntos por tomar en cuenta son los siguientes:

- UAE.S 9:2017, es el estándar sobre el etiquetado de alimentos pre empacados.
- Alimentos importados deben contar con etiqueta árabe e inglés.
- Las etiquetas deben ser aprobadas previamente, aquellas que sean en inglés pueden ser utilizadas para su traducción al árabe.
- Los requisitos mínimos para la información en árabe corresponden a nombre del producto, ingredientes, país de origen, condiciones de almacenamiento, instrucciones de uso, información nutricional. Peso neto o volumen UAE.S 9:2017, es el estándar sobre el etiquetado de alimentos pre empacados.
- Fechas de expiración de alimentos se encuentran en el estándar: UAE.S 150- 1: 2017

Un ejemplo de etiquetado se muestra en la Figura No. 30.

**Figura No 30: Ejemplo de etiquetado en EAU**



Fuente: PROCOMER

### Requisitos no arancelarios

EUA establece que previo a cualquier importación de alimentos el establecimiento importador debe cumplir con los siguientes puntos:

- Encontrarse registrado en el portal electrónico ([www.dm.gov.ae](http://www.dm.gov.ae)) de la Municipalidad de Dubái.
- Debe activar el servicio de importación y re exportación de alimentos, mediante el registro en el Sistema de Importación y re exportación (FIRS), que pertenece a la Sección de Control Comercial de Alimentos de la Municipalidad de Dubái.

- Contar con la aprobación de la etiqueta de cualquier alimento empacado que no haya sido aprobado previamente.
- La aprobación de la etiqueta de alimentos requiere de la presentación de una solicitud electrónica a través de FIRS. La aplicación puede incluir uno o más alimentos. Esto se hace seleccionando "aprobar etiqueta de alimentos" en el menú principal.
- Todos los alimentos destinados a la importación deben registrarse en el sistema de registro y clasificación (parte de FIRS) en función del número de código de barras. Este es un requisito previo para completar cualquiera de las aplicaciones del programa.
- Adicionalmente, en el Registro Fitosanitario del Estado, en donde se verifican todos los requisitos de exportación de estos tipos de productos, se pudo constatar que para los Emiratos Árabes Unidos, no hay requisitos como se muestra en la Figura No. 29.

**Figura No 31: Registro Fitosanitario del Estado Costa Rica**

https://app.sfe.go.cr/ConsultadeLeyendas/

**SERVICIO FITOSANITARIO DEL ESTADO**  
MAG COSTA RICA

Consulta de Leyendas de Certificaciones Especiales

**Consulta de Leyendas para Certificación Especial**

País:

Presentación:

Cultivo:

[Ver Otros Requisitos](#)

Fuente: Registro Fitosanitario

## **Logística**

En cuanto a este punto hay un reto importante que afrontar: los tiempos de tránsito y costos en el transporte hacia EUA, contra destinos más cercanos que tienen igual potencial que este país.

Se debe tener en cuenta que la vida útil de los alimentos procesados debe ser mayor a 6 meses para que puedan ser comercializados en el país destino; en el caso de las frutas frescas de bajo volumen de exportación se recomienda enviar por vía aérea, ya en caso de otros frutos que tengan un mayor tiempo de maduración se pueden enviar vía marítima.

## **Términos Internacionales de Comercio**

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional; también se denominan cláusulas de precio, pues cada uno permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato y, su propósito es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio Internacional.

"Incoterms" es la abreviación para "Términos de comercio internacional". Este conjunto de 11 normas, publicado por primera vez en 1936, define quién es el responsable de cada aspecto en las transacciones internacionales.

Los Incoterms, por lo tanto, son un requisito en cualquier factura comercial y reducen enormemente el riesgo de que se produzca cualquier malentendido, que podría llegar a costar mucho dinero y, detallan las tareas, los riesgos y los costos relacionados con las transacciones de mercancías, desde el vendedor hasta el comprador.

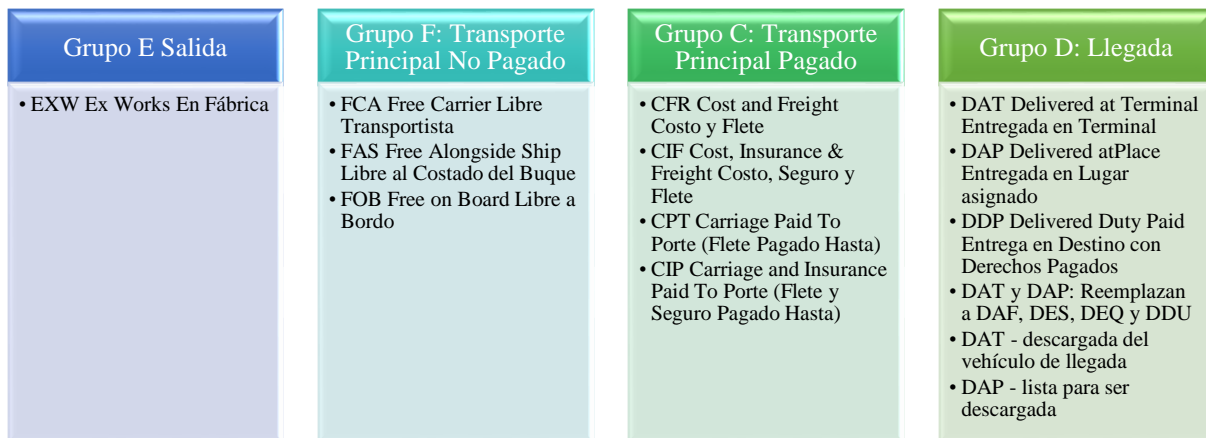
Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

La utilización de los Incoterms facilita y reduce las actividades en el momento de establecer las opciones de compraventa internacional y brindan mayor seguridad y certidumbre en el instante en que se deban interpretar las características de la negociación, ya que las responsabilidades de cada una de las partes se basan en reglas internacionales uniformes y superan las barreras, tanto culturales como idiomáticas.

Los Incoterms se clasifican por grupos, que se muestran en la figura No. 30.

**Figura No 32: Clasificación de los Incoterms**

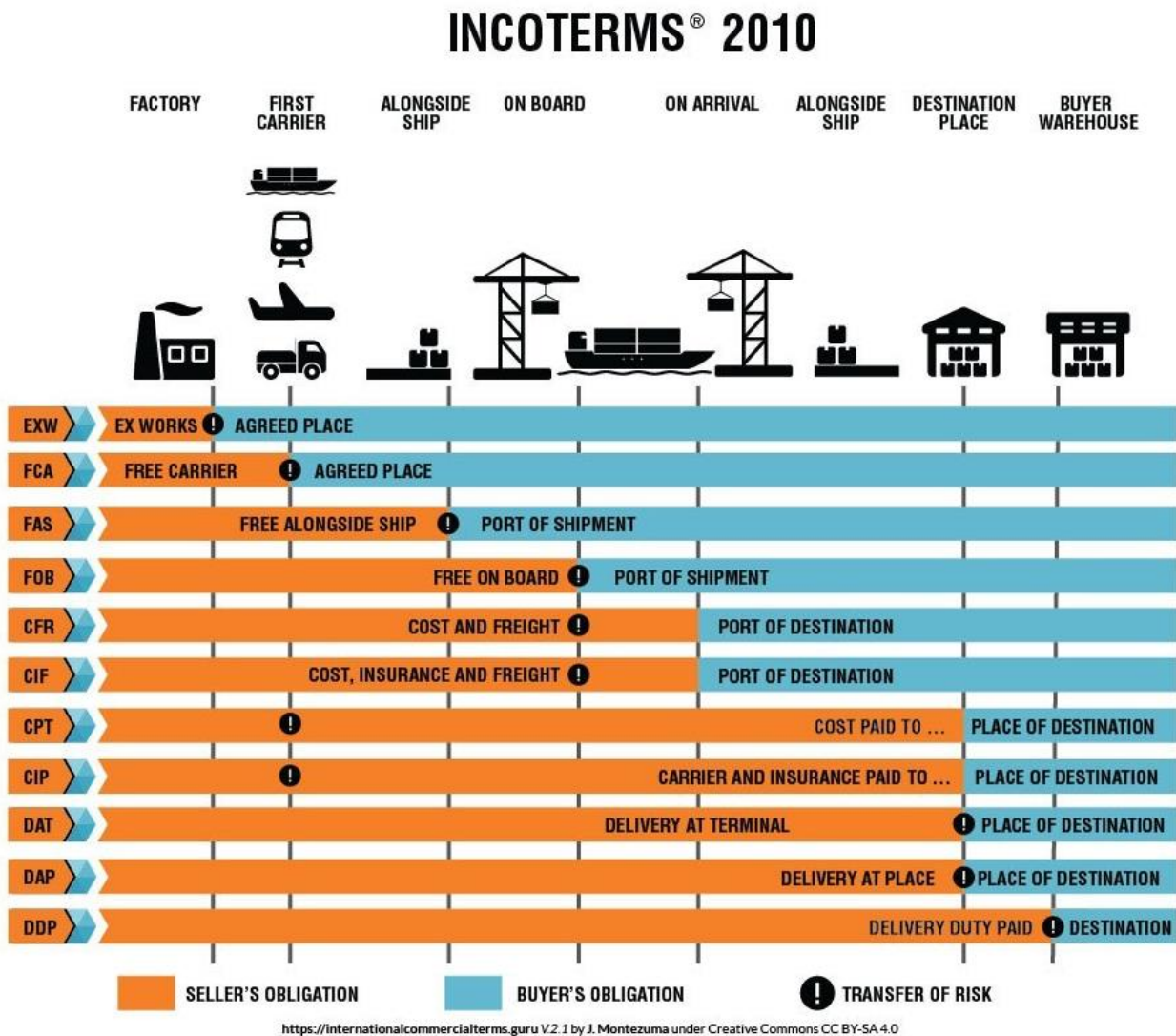


Fuente: Elaboración propia

En la Figura No.31 se presentan las responsabilidades según cada uno de los Incoterms del comprador y del vendedor, según los medios de transporte. Es importante que los exportadores comprendan estos términos ya que las relaciones comerciales, especialmente con países donde hay

diferencias fuertes de idioma. Este tipo de nomenclaturas comerciales facilitan mucho el entendimiento y por ende, evitan problemas por malos entendidos.

Figura No 33: Incoterms 2010



Fuente; [https://internationalcommercialterms.guru/images/INCOTERMS\\_2010.jpg](https://internationalcommercialterms.guru/images/INCOTERMS_2010.jpg)

### Tecnologías para el procesamiento de frutas

Existen diferentes tipos de conservación (ver Figura No. 34) En el caso de los métodos tradicionales se encuentran:

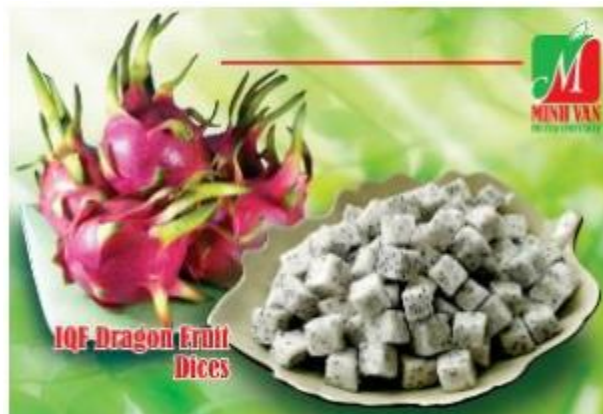
**Figura No 34: Conservación tradicional de frutas**



Fuente Procomer,

**Productos mínimamente procesados: Congelación Rápida Individual (IQF, por sus siglas en inglés)**

**Figura No 35: Pitahaya IQF**



**1.** Pitahaya IQF

En la actualidad la tecnología de la industria del congelado avanza a pasos agigantados con distintos métodos de procesamiento que permiten mantener las características originales de los alimentos. Este es el caso de la IQF, cuyas siglas responden al acrónimo inglés de Individual Quick Freezing; es decir congelación rápida individualizada. Se trata de una de las técnicas más seguras, ya que los productos conservan sus cualidades organolépticas y sensoriales tales como valores nutricionales, textura, sabor y color.

La IQF o congelación rápida de manera individual (Individual Quick Freezing) se está imponiendo cada vez más entre los fabricantes de alimentos congelados ya que gracias a este procedimiento se garantiza, una vez que se descongele el producto, que este conserve toda la textura, valor nutritivo e igual sabor al del producto recién cosechado. Así mismo, para su preservación, el uso de este proceso garantiza que los productos no necesiten de ningún tipo de químicos o preservantes y que, debido al cambio brusco de temperatura, se reduzca de forma importante la presencia de microorganismos.

Este método, al igual que otras técnicas de congelación, no requiere colorantes ni conservantes para mantener los alimentos. La principal diferencia con respecto a otros es que al tratarse de un proceso rápido, los cristales de hielo que se forman en el tejido del producto son minúsculos, con lo que tras su descongelación su estructura celular no sufre deformaciones ni derrames de sus fluidos internos. Este proceso tiene otra ventaja añadida: hace posible la descongelación individualizada de los alimentos.

Cabe destacar que en la conservación de la calidad de partida de los productos influyen dos variables de forma directamente proporcional: la rapidez del proceso de congelación y su baja temperatura. Es decir, conforme más rápido y a más baja temperatura se congelen, menos propiedades pierden en el camino. De ahí que sea preferible adquirir los alimentos ya congelados, en lugar de comprarlos frescos para posteriormente congelarlos en el hogar, donde no se dispone de equipos adecuados para hacerlo con la inmediatez necesaria.

La diferencia entre una congelación IQF y una congelación lenta es el tamaño del cristal que se forma. En la primera, los cristales de hielo que se forman dentro de las células de los tejidos, son de tamaño muy pequeño, lo que evitará que las paredes celulares que conforman los tejidos vegetales se rompan y que al descongelar el producto no haya derrame de fluidos celulares. En una congelación lenta, el tamaño del cristal que se forma es tan grande que rompe las paredes celulares, permitiendo el derrame de fluidos internos y la consiguiente pérdida de sabor, textura y valor nutritivo cuando descongelamos el alimento.

## Obtención de pulpas y jugos: empaques asépticos

**Figura No 36: Pulpa de frutas**



**2.** Pulpa de frutas  
(empaque aséptico)

Este es un método donde se elaboran jugos o pulpas de frutas sin preservantes. Uno de los pasos críticos es cuando se dispone de la fruta por procesar y se procede a su selección y clasificación. Deben ser frutas en su grado óptimo de maduración, libres de magulladuras o roturas de sus cáscaras, ya que pueden ser vías de contaminación microbiana y, por tanto, producir daños en la calidad de toda la pulpa. Un buen ejemplo de esta situación es cuando se está exprimiendo naranjas para hacer un jugo, y basta con que una sola esté mal para estropear el sabor de todo el jugo elaborado. Con las frutas en mal estado ocurre igual, funciona como si estuviéramos inyectando a las frutas en buen estado, una cantidad de microorganismos dañinos que estropearán el resultado final del producto que se quiere obtener.

El envasado dependerá enteramente de las condiciones tecnológicas del producto, de las necesidades de la distribución, y de los requerimientos del cliente. Lo usual en el caso de pulpas naturales es que se envasen para ser distribuidas y vendidas en bolsas que pueden ser de polietileno de baja densidad, o también podría utilizarse algún laminado que ofreciera buen manejo de producto congelado, posteriormente se envasa y se congela.

En caso de que no sea posible la distribución y comercialización congelada, puede usarse también una mezcla de conservantes, respetando siempre los contenidos máximos permitidos en la legislación del lugar donde se comercializarán los productos.

La conservación, en pulpas naturales producidas, como el uso de la pasteurización puede resultar complicado para las Mipymes. Por tanto, es indispensable producir con buenas condiciones de higiene desde las primeras etapas de selección y lavado para asegurar el buen comportamiento del producto final. Este manejo implica el uso de buenas prácticas de manipulación de los alimentos para minimizar la contaminación de origen microbiológico desde las primeras etapas de selección y lavado.

La forma ideal de conservación es el congelado; este mantiene mejor las características organolépticas del producto, preservando sus características naturales sin adición de conservantes químicos, pero claramente es necesario asegurar que existe una cadena de frío apropiada para la distribución del producto, y en su defecto, habría que utilizar métodos de conservación química para asegurar que el producto se mantenga en condiciones de inocuidad hasta su consumo.

Una alternativa de las pulpas naturales congeladas, para no utilizar preservantes químicos, es el uso de azúcar en la mezcla, logrando una pulpa azucarada muy apropiada para la obtención posterior de néctares o jugos listos para el consumo. Cuando se utiliza esta técnica, se suele usar una cantidad de fruta equivalente al 60% y el 40% es azúcar añadido. Algunas de las ventajas de este producto es que ya solo requiere agua o leche adicional para obtener un jugo azucarado. Además, al contener azúcar, la presentación congelada es menos dura que cuando está sin azúcar, lo que facilita el fraccionamiento de la pulpa para las elaboraciones caseras.

Por otra parte, si se presentan dudas en torno a la calidad de la cadena de frío, o se busca comercializar como producto sin congelar, es necesario acudir a la utilización de preservantes químicos, o una mezcla de preservantes y azúcar. El Códex Alimentarius, autoriza el uso de 1.000 mg/kg (1 gr/kilo) de conservantes como sorbato de potasio y benzoato de sodio. En cualquier caso, se recomienda revisar lo contemplado en la legislación local del lugar donde el producto será comercializado, pero es frecuente utilizar una mezcla de 0,5 gramos por kilo de sorbato de potasio

y 0,5 gramos por kilo de benzoato de sodio. Es importante recordar que el benzoato de sodio es efectivo solamente en condiciones ácidas, por lo que es necesario asegurarse de que la acidez de la pulpa es de un pH menor a 3,6; lo cual puede regularse con el uso de ácido cítrico.

### **Elaboración de deshidratados: tratamientos osmóticos, microondas y liofilización**

**Figura No 37: Frutas liofilizadas**



**3.** Frutas liofilizadas

La deshidratación osmótica (DO) es un tratamiento no térmico utilizado para reducir el contenido de agua de los alimentos, con el objeto de extender su vida útil y mantener características sensoriales, funcionales y nutricionales. Es un método antiguo que se va mejorando a través del tiempo y adecuando a las necesidades actuales.

Con esta técnica es posible lograr una deshidratación parcial del alimento, entero o fraccionado, mediante su inmersión en soluciones acuosas concentradas en solutos (soluciones hipertónicas) que tienen elevada presión osmótica y baja actividad de agua. Durante este proceso se presentan dos flujos en contracorriente: el desplazamiento de agua desde el alimento hacia la solución concentrada, y el movimiento de solutos desde la solución al alimento.

La deshidratación osmótica casi no afecta el color, sabor, aroma y textura del alimento, se evita la pérdida de la mayor parte de los nutrientes y no posee un gran requerimiento energético ya que se realiza a bajas temperaturas (en general cercanas a la del ambiente).

En muchos casos se utiliza este método industrialmente como pretratamiento en operaciones convencionales como congelación, liofilización, secado (por microondas, por convección, etc.), entre otros; para lograr estabilidad del producto manteniendo sus características organolépticas. Asimismo, otra función de la técnica consiste en modificar el contenido de algunos componentes del alimento.

Actualmente, se emplea principalmente en el tratamiento de frutas y verduras; no obstante, existen aplicaciones en pescados y carne.

Gran parte de las frutas y hortalizas permiten el empleo de la deshidratación osmótica para su conservación ya que poseen una estructura celular que puede actuar como membrana semipermeable, principalmente aquellas que poseen un porcentaje de entre 5% y 18% de sólidos disueltos en su interior como ácidos, minerales, vitaminas, azúcares, etc.

La estructura de la membrana celular varía dependiendo de la fruta, aquellas que poseen membranas más porosas pueden eliminar mayor cantidad de agua y absorber más sólidos, lo cual puede beneficiar al proceso, pero también podría afectar la textura de la fruta. Por esto, es necesario evaluar las variables de la operación según el tipo de fruta que se va a procesar.

Es importante mencionar que en el deshidratado de frutas, la solución osmótica puede reutilizarse o servir como materia prima en la fabricación de jugos de frutas o de otras formulaciones. Esto se debe a que estas soluciones son ricas en azúcares y otros solutos provenientes de las frutas, siendo por esto un subproducto de alto valor agregado que puede generar un beneficio económico extra si se comercializa o reutiliza en la fabricación de otros productos.

## Preparación de frituras: uso del vacío

**Figura No 38: Fritura al vacío**



**4.** Zanahoria frita al vacío

Uno de los más grandes rubros de la industria alimenticia es la producción de snacks, pero estos presentan, generalmente, un perfil nutricional poco adecuado dentro de una alimentación saludable. La tecnología de fritura al vacío se presenta como una clara opción de procesamiento para el desarrollo de nuevos productos y de los ya existentes.

En la fritura al vacío, el alimento es procesado bajo condiciones de presión reducida (subatmosférica) en un sistema cerrado. Esto permite disminuir el punto de ebullición del agua contenida en el alimento y conseguir así, temperaturas más bajas de fritura.

Esta tecnología es prometedora en cuanto a la producción de snacks más saludables, según la materia prima de origen y conservando además sus particulares características originales. Estos beneficios se deben a las bajas temperaturas de proceso y la menor exposición al oxígeno. Por esta razón, los nutrientes de vegetales y frutas; por ejemplo, vitaminas, que son sensibles a las condiciones de proceso en la fritura convencional, hacen que la fritura al vacío sea una clara opción de procesamiento para este tipo de alimentos.

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

### **Enfoque de la Investigación**

El enfoque de la investigación es de tipo cualitativo, debido a que utiliza la recolección de datos sin medición numérica para ajustar las preguntas de investigación. Hernández (2014) indica sobre el enfoque cualitativo: “los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante, después de la recolección y el análisis de los datos”.

La ventaja de este tipo de investigación para el proceso actual es que el investigador plantea un problema, pero no se sigue precisamente un proceso totalmente definido, es decir, que se puede regresar a recolectar más datos después del análisis de datos, o bien, todavía más atrás al planteamiento de los objetivos.

Esto se debe a que en un estudio cualitativo, el investigador, después de entrevistar a una persona, puede analizar la nueva información recopilada, revisar sus resultados y obtener conclusiones, y volver a realizar el proceso con una nueva entrevista.

### **Diseño de la Investigación**

Se realizará una entrevista a los productores de cada uno de los productos incipientes con el fin de obtener información referente a los desafíos y oportunidades de exportación a los Emiratos Árabes Unidos, así como la inclusión dentro de estas entrevistas de un representante de PROCOMER con el fin de poder responder a la pregunta de investigación ¿Cuáles son los desafíos y oportunidades de exportación de frutos y derivados incipientes de Costa Rica hacia los Emiratos Árabes en el 2019?

## **Fuentes de información**

### **Fuentes primaria**

Su definición dicta que la fuente primaria es aquella que utiliza datos recolectados por otros investigadores y dan apoyo a un escrito, es decir información recolectada de primera mano. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

De modo que se utiliza el cuestionario como fuente primaria, el cual “consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir. Debe ser congruente con el planteamiento” Hernández, et al, p. 217. Este se implementa a la muestra seleccionada con el fin de obtener los datos que son analizados posteriormente.

Estas fuentes primarias y las entrevistas son las que se utilizan para obtener la información de los expertos del proceso de exportación de frutos y derivados incipientes a los EAU.

### **Fuentes secundarias**

Su definición dicta que la fuente secundaria es aquella que utiliza datos recolectados por otros investigadores y dan apoyo a un escrito, es decir información que fue recolectada de primera mano. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pg. 346

Por eso, en esta investigación, las fuentes secundarias son los trabajos de graduación, libros, páginas web institucionales, informes del Estado de la Nación, leyes públicas, reglamentos internacionales.

### **Muestra**

Una vez determinada la unidad de estudio, se debe definir la población específica por estudiar que, según Hernández, Fernández, & Baptista (2014) “es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p.384).

Es de suma importancia tener identificadas las características requeridas para pertenecer a una población específicamente, porque no se puede cometer el error de generalizar la información. Por consiguiente, la población para este trabajo de investigación comprende a todos los exportadores de productos incipientes, puesto que este sector es el punto focal para la investigación y cumplimiento de los objetivos planteados.

Una vez delimitada la población, se define la muestra como los elementos de un conjunto con características definidas que forman un subconjunto dentro de una población (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

Para esto se ha realizado la elección de los siguientes componentes de la muestra a conveniencia, los cuales cumplen con las características necesarias:

- Analista Económico de PROCOMER.
- Productor de Pejibaye
- Productor de Pitahaya
- Productor de Uchuva
- Productor de Ipecacuana
- Productor de Carambola
- Productor de Maracuyá
- Productor de Guanábana Pulpa
- Productor de Mangostán

### **Unidades de análisis**

**Se presentan las unidades de análisis s y sus respectivas categorías:**

#### **Frutos incipientes y derivados**

Los frutos y derivados incipientes son básicamente productos agrícolas que apenas empiezan a comercializarse a nivel mundial , no son conocidos por toda la población y no en todos

los países se producen , en Costa Rica se pueden identificar con interés nacional 8 frutos los que tienen oportunidad de exportación a diferentes destinos del mundo para poder ser comercializados y a su vez los múltiples derivados de estos que ya sea por medio de una transformación sencilla o compleja solos o unidos a otros componentes se pueden obtener diferentes productos para la comercialización y exportación.

### **Oportunidades de exportación**

Se refiere a oportunidades de exportación a aquellas circunstancias que presenta un destino de exportación beneficiosas para los comercializadores de diferentes productos en el caso de los frutos incipientes y sus derivados pueden hacer que un mercado sea más atractivo en cuanto a los beneficios y oportunidades de negocio que este pueda brindar.

### **Desafíos de exportación**

Los desafíos son básicamente las circunstancias adversas que se puedan presentar en un destino de exportación para los comercializadores pueden ser tan variados como la logística , cultura e idioma por mencionar algunos , la importancia de identificar cuáles son estos para poder contrarrestarlos antes de comenzar una relación comercial y así poder evitar contratiempos.

### **Instrumentos utilizados en la investigación**

#### **Cuestionario**

Para la investigación cualitativa se utiliza un cuestionario que será aplicado por igual a cada uno de los participantes seleccionados en la muestra. Este se realizará en forma presencial, previa cita con el sujeto.

A la hora de realizar la aplicación del cuestionario se le leerá a cada participante las preguntas y opciones correspondientes. En el caso de las preguntas abiertas se le dejará que

desarrolle sus respuestas y solo en el caso del sujeto solicite una mayor aclaración de la pregunta, se le realizará una ampliación de la misma.

### **Proceso para la recolección de datos**

La recolección de datos del cuestionario se hace, en el caso de que la persona lo autorice, en forma de grabación; de lo contrario, será haciendo las preguntas y tomando nota de las respuestas correspondientes. El lugar en donde se realizarán los cuestionarios serán las oficinas o lugares en donde los encuestados decidan, siempre y cuando no sea un lugar público que permita distracción.

Una vez obtenidas las encuestas, se acomodarán las respuestas de cada una de las preguntas en un solo archivo, para luego hacer el análisis cada una de las unidades de análisis definidas anteriormente.

## CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el presente capítulo se presenta el análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas con la muestra de investigación. El capítulo está organizado de la siguiente manera: primero se presenta una tabla que grafica las categorías que emergieron por cada unidad de análisis explorada. Las unidades que se exploraron corresponden a los contenidos de los tres primeros objetivos específicos de la presente investigación.

Una segunda parte se encarga de describir y analizar cada categoría de análisis. Este análisis se hace confrontando lo expresado por las fuentes de información con la teoría que le da el sustento científico al presente estudio.

Cuando estén descritas y analizadas cada una de las categorías, se realiza un apartado de interpretación. Este apartado consiste en interrelacionar las categorías para darle respuesta al problema de investigación.

**Tabla No. 1: Unidades y Categorías de análisis**

Unidades	Categorías
Frutos y derivados incipientes	Tipos de frutos incipientes Grado de conocimiento de frutos incipientes Tipos de derivados Grado de conocimiento de derivados incipientes
Oportunidades de relaciones comerciales	Estudio de las transacciones económicas que involucran dos o más países. Requerimientos de las transacciones económicas.
Desafíos de relaciones comerciales	Factores socioeconómicos

Fuente: Elaboración propia 2019

### Unidad de análisis I: Frutos incipientes

Esta primera unidad hace referencia a los productos agrícolas incipientes que se exportan desde Costa Rica. Estos son aquellos productos de origen agrícola no tradicionales; usualmente con excelentes propiedades nutritivas y medicinales y como lo indica un estudio de PROCOMER “se traducen en beneficios para la salud de quienes lo consuman por ejemplo la Uchuva tiene un gran contenido de vitamina A y antioxidantes” (Ulloa E. , 2018). Para esta unidad de análisis se establecieron dos categorías: Tipos de frutos incipientes y grado de conocimiento de frutos incipientes

### **Categoría 1: Tipos de frutos incipientes**

Según lo indicado por los productores en las respectivas entrevistas, junto a lo externado por el analista económico de PROCOMER, se conformó la primera categoría de la unidad de análisis I. Esta hace referencia a los frutos incipientes lo cual se evidencia con las siguientes frases:

- *“Con respecto a la pregunta, no tengo información relacionada de los otros productos, de la uchuva sé que CR no exporta fruta fresca a ningún lado, por falta de una política fitosanitaria adecuada y falta de producto ya que no hay plantaciones grandes de uchuva” (Entrevistado 1)*
- *“Son 8, Uchuva, mangostán, carambola, ipecacuana, maracuyá, pitahaya, guanábana” (Entrevistado 2)*
- *“He escuchado el término el año pasado, pero no sabía que mi producto estaba dentro de ellos” (Entrevistado 3)*
- *“Creo que son uchuva, pejibaye, carambola, mangostán”. (Entrevistado 4)*
- *“Guanábana, Maracuyá, Ipecacuana, Pejibaye”. (Entrevistado 5)*
- *“Si claro son 8, mangostán, carambola, ipecacuana, pitahaya, maracuyá, uchuva, pejibaye, guanábana” (Entrevistado 6)*

- *“No, solo sé que la ipecacuana está dentro de los productos que quieren ex potenciar”*  
(Entrevistado 7)

## **Categoría 2: Grado de conocimiento de frutos incipientes**

En el caso de la segunda categoría de análisis se busca establecer el grado del conocimiento que los productores tienen de los frutos incipientes y se obtuvieron las siguientes expresiones:

- *“Por nuestra latitud geográfica contamos con productos agrícolas de primera calidad, que a su vez pueden ser producidos con técnicas saludables y amigables al medio ambiente que son superiores a los de países competidores como Colombia y Ecuador, además contamos con ventajas competitivas en fletes y tiempos de envío. Sin embargo, mi opinión es que el mayor atractivo que podemos darle es nuestro sello nacional personal cumpliendo todos los requerimientos necesarios para una buena comunicación y un buen mercadeo, trabajando con calidad y seriedad”.* (Entrevistado 1)
- *“Fruta exótica, alguna certificación orgánica que se pueda tener, naturales”.*  
(Entrevistado 2)
- *“Productos de calidad, diferenciados, orgánicos, exóticos”.* (Entrevistado 3)
- *“Costa rica no es muy conocida en EAU, debe a darse a conocer, PROCOMER actualmente realiza ferias en medio oriente, se tiene la ventaja que se producen productos de muy alta calidad que pueden relacionar a Costa Rica con esto”.* (Entrevistado 4)
- *“El clima característico de la región favorece la manufactura de productos de óptima calidad, frescura y sabor de primera calidad. La ubicación geográfica de Costa Rica favorece una ruta comercial óptima hacia el mercado de Oriente Medio, asegurando una entrega al usuario final de un producto en las mejores condiciones. Finalmente, los altos*

*estándares de producción le garantizan al consumidor de EAU un producto saludable y con alto contenido nutricional, gracias a los métodos productivos”. (Entrevistado 5)*

- *“Libre gluten en el caso de alguna harina que pueda ser derivado, pulpas libres de azúcar, productos exóticos”. (Entrevistado 6)*
- *“Como son frutas exóticas, pueden tener algún valor agregado, serían mejor aceptados, orgánicos se me ocurre”. (Entrevistado 7)*

## **Análisis**

Los 8 productos incipientes con mayor potencialidad de comercialización a nivel internacional por sus propiedades nutritivas y medicinales son: Uchuva, Guanábana, Pejibaye, Mangostán, Carambola, Maracuyá, Ipecacuana y Pitahaya.

De acuerdo con el cuestionario realizado se presenta un nivel de desconocimiento entre los mismos productores y exportadores de productos agrícolas incipientes de cuáles son estos productos. Saben que su producto agrícola es un incipiente; sin embargo, no fue posible para todos nombrar los 8 productos correspondientes.

Adicionalmente, se menciona que el clima de Costa Rica favorece la producción de este tipo de productos con una excelente calidad, con técnicas saludables y amigables con el medio ambiente y en muchos casos en este tipo de mercados llaman la atención; existe un desconocimiento entre los diferentes productores que conlleva a que no se den alianzas entre ellos; incluso de productos diferentes, para lograr obtener mayores facilidades en los procesos de exportación.

Las implicaciones de que ni los mismos exportadores y productores puedan mencionar todos los frutos incipientes, puede reflejar la falta de un enlace entre todos, que permita unir esfuerzos. En este sentido pueden ayudar desde las asociaciones o cooperativas de productores, hasta instituciones de gobierno como PROCOMER, CADEXCO que deberían colaborar con la

integración para la exportación a nuevos mercados y generar ofertas novedosas, variadas e integrales.

Este desconociendo de los productos incipientes también limita a los exportadores y productores a realizar actividades de benchmarking, que les ayuden en la mejora de sus procesos productivos, así como de sus productos. Asimismo, les restringe las posibilidades de aumentar sus alianzas comerciales y generar ahorros y maximizar esfuerzos en los procesos de exportación.

## **Unidad de Análisis II: Derivados incipientes**

Esta segunda unidad hace referencia a los derivados de los productos agrícolas incipientes que se exportan desde Costa Rica; es importante recordar que, productos derivados se refieren a mercancías resultantes de un proceso de transformación del producto agrícola. En este caso se puede mencionar:

### **Categoría 1: Tipos de derivados incipientes**

Según lo indicado por los productores en las respectivas entrevistas, junto a lo externado por el analista económico de PROCOMER, se conformó la primera categoría de la unidad de análisis II. Esta hace referencia a los derivados incipientes y esto se puede evidenciar con las siguientes frases:

- *“Con respecto a la pregunta, no tengo información relacionada de los otros productos, de la uchuva sé que CR no exporta fruta fresca a ningún lado, por falta de una política fitosanitaria adecuada y falta de producto ya que no hay plantaciones grandes de uchuva” (Entrevistado 1)*
- *“Son 8, Uchuva, mangostán, carambola, ipecacuana, maracuyá, pitahaya, guanábana” (Entrevistado 2)*

- *“He escuchado el termino el año pasado, pero no sabía que mi producto estaba dentro de ellos” (Entrevistado 3)*
- *“Jugos, pulpas, confituras” (Entrevistado 4)*
- *“Guanábana, Maracuyá, Ipecacuana, Pejibaye”. (Entrevistado 5)*
- *“Si claro son 8, mangostán, carambola, ipecacuana, pitahaya, maracuyá, uchuva, pejibaye, guanábana” (Entrevistado 6)*
- *“No, solo sé que la ipecacuana está dentro de los productos que quieren ex potenciar” (Entrevistado 7)*
- *“Jaleas, pulpas, harinas en el caso del pejibaye, jugos” (Entrevistado 8)*
- *“Jaleas, pulpas, harinas en el caso del pejibaye, jugos” (Entrevistado 9)*
- *“Igual a la pregunta anterior, solo conozco información de la uchuva, al respecto serían mermeladas, pulpas, fruta deshidratada o productos macerados”. (Entrevistado 1)*
- *“Del conocimiento que tengo principalmente sobre la pitahaya, pulpa refrigerada de diferentes productos, jugos, colorante artificial extraído de la pitahaya, farmacología y cosmetología”. (Entrevistado 2)*
- *“Harina de pejibaye, pulpa refrigerada, jaleas”. (Entrevistado 3)*
- *“Jaleas, pulpas, jugos, materia prima” (Entrevistado 4)*
- *Jalea y chips de Pejibaye; Mermelada de Uchuva; Mermelada light de Maracuyá. (Entrevistado 5)*

- *Pulpas, jugos, deshidratados, chocolates rellenos de frutos exóticos (Entrevistado 6)*
- *Productos farmacológicos como jarabe broncodilatador (Entrevistado 7)*
- *Jaleas, pulpas, harinas en el caso del pejibaye, jugos (Entrevistado 8)*
- *Jugos, pulpas, confituras (Entrevistado 9)*

## **Categoría 2: Grado de conocimiento de derivados incipientes**

En el caso de la segunda categoría de análisis se busca establecer el grado del conocimiento que los productores tienen de los derivados incipientes y se obtuvieron las siguientes expresiones:

- *“Por nuestra latitud geográfica contamos con productos agrícolas de primera calidad, que a su vez pueden ser producidos con técnicas saludables y amigables al medio ambiente que son superiores a los de países competidores como Colombia y Ecuador, además contamos con ventajas competitivas en fletes y tiempos de envío. Sin embargo, mi opinión personal es que el mayor atractivo que podemos darle es nuestro sello nacional personal cumpliendo todos los requerimientos necesarios para una buena comunicación y un buen mercadeo, trabajando con calidad y seriedad”. (Entrevistado 1)*
- *“Fruta exótica, alguna certificación orgánica que se pueda tener, naturales”. (Entrevistado 2)*
- *Frutos exóticos y diferenciados, esa puede ser la base del atractivo. (Entrevistado 4)*

- *“Productos de calidad, diferenciados, orgánicos, exóticos”. (Entrevistado 3)*
- *“Puede que en costo no se pueda competir con los de la región, pero en calidad de frutos, valores agregados se necesitarían”. (Entrevistado 4)*
- *“El clima característico de la región, favorece la manufactura de productos de óptima calidad, fresca y sabor de primera calidad. La ubicación geográfica de Costa Rica favorece una ruta comercial óptima hacia el mercado de Oriente Medio, asegurando una entrega al usuario final de un producto en las mejores condiciones. Finalmente, los altos estándares de producción le garantizan al consumidor de EAU un producto saludable y con alto contenido nutricional, gracias a los métodos productivos”. (Entrevistado 5)*
- *“Costa Rica no es muy conocida en EAU, debe darse a conocer, PROCOMER actualmente realiza ferias en medio oriente, se tiene la ventaja que se producen productos de muy alta calidad que pueden relacionar a Costa Rica con esto”. (Entrevistado 6)*
- *“Libre gluten en el caso de alguna harina que pueda ser derivado, pulpas libres de azúcar, productos exóticos”. (Entrevistado 7)*
- *“Como son frutas exóticas, pueden tener algún valor agregado, serían mejor aceptados, orgánicos se me ocurre”. (Entrevistado 8)*

## **Unidad de análisis II: Oportunidades de relaciones comerciales**

En el caso de la tercera unidad de análisis llamada oportunidades de relaciones comerciales con los Emiratos Árabes Unidos es importante señalar que estas están estrechamente ligadas con el crecimiento económico y han adquirido un sentido mucho más amplio, resultado de la

globalización en la que vivimos. Es importante tener una alta competitividad en los productos para mantener las exigencias y o expectativas de un mercado que está en constante cambio, actualización y crecimiento.

### **Categoría 1: Estudio de las transacciones económicas que involucran dos o más países**

Para esta categoría se examinan las transacciones económicas que involucran dos o más países, en el caso de las transacciones entre EAU y Costa Rica se tuvieron respuestas como:

- *“Existen dos puntos importantes, por un lado, la capacidad adquisitiva de los habitantes de EAU y la creciente demanda en el consumo de la uchuva. A sí mismo, EAU ha venido cambiando paulatinamente tratando en alguna manera de adoptar costumbres europeas. Otro punto importante es que la uchuva no tiene ninguna restricción por parte de su religión, lo que sí es un limitante para otros productos”.* (Entrevistado 1)
- *“La demanda de productos exóticos que puede haber, el poder adquisitivo de la población, ver si la demanda no excede a la oferta, solicitan productos orgánicos”.* (Entrevistado 2)
- *“Debe ser un mercado complicado y exigente de complacer con un poder adquisitivo alto”.* (Entrevistado 3)
- *“Es un destino atractivo para exportar debido a su poder adquisitivo además de gustos exigentes”.* (Entrevistado 4)
- *“El mercado en el Medio Oriente es un mercado con mucho potencial para productos no tradicionales, considerados exóticos. Su gusto por productos nuevos, originales y frescos es una ventana a una relación comercial de largo plazo”.* (Entrevistado 5)

- *“Emiratos puede ser un destino para la diversificación de los destinos de exportaciones, tiene un alto poder adquisitivo, es un área de comercio dinamizada en constante cambio y exigentes con los productos”. (Entrevistado 6)*
- *“Como nuestro producto se exporta para hacer sub productos, habría que ver si el área farmacológica está desarrollada y puede ser un atractivo para nosotros”. (Entrevistado 7)*
- *“Un gran mercado para los exportadores, siempre y cuando se pueda abastecer el mercado, Mucho poder adquisitivo, los frutos se pueden percibir como exóticos, exigentes con los negocios y productos”. (Entrevistado 8)*
- *“Por nuestra latitud geográfica contamos con productos agrícolas de primera calidad, que a su vez pueden ser producidos con técnicas saludables y amigables al medio ambiente que son superiores a los de países competidores como Colombia y Ecuador, además contamos con ventajas competitivas en fletes y tiempos de envío. Sin embargo, mi opinión personal es que el mayor atractivo que podemos darle es nuestro sello nacional personal cumpliendo todos los requerimientos necesarios para una buena comunicación y un buen mercadeo, trabajando con calidad y seriedad”. (Entrevistado 1)*
- *“Fruta exótica, alguna certificación orgánica que se pueda tener, naturales”. (Entrevistado 2)*
- *“Productos de calidad, diferenciados, orgánicos, exóticos”. (Entrevistado 3)*

- *Frutos exóticos y diferenciado<sup>4</sup>, esa puede ser la base del atractivo. (Entrevistado 4)*
- *“El clima característico de la región, favorece la manufactura de productos de óptima calidad, frescura y sabor de primera calidad. La ubicación geográfica de Costa Rica favorece una ruta comercial óptima hacia el mercado de Oriente Medio, asegurando una entrega al usuario final de un producto en las mejores condiciones. Finalmente, los altos estándares de producción le garantizan al consumidor de EAU un producto saludable y con alto contenido nutricional, gracias a los métodos productivos”. (Entrevistado 5)*
- *“Costa rica no es muy conocida en EAU, debe a darse a conocer, PROCOMER actualmente realiza ferias en medio oriente, se tiene la ventaja que se producen productos de muy alta calidad que pueden relacionar a Costa Rica con esto”. (Entrevistado 6)*
- *“Puede que en costo no se pueda competir con los de la región, pero en calidad de frutos, valores agregados se necesitarían”. (Entrevistado 7)*
- *“Como son frutas exóticas, pueden tener algún valor agregado serian mejor aceptados, orgánicos se me ocurre”. (Entrevistado 8)*
- *“Libre gluten en el caso de alguna harina que pueda ser derivado, pulpas libres de azúcar, productos exóticos”. (Entrevistado 9)*
- *“Para hacerlo es necesario conocer el entorno, ir y empaparse de sus costumbres, necesidades y gustos, aprender de su nivel emocional, sus ideas de mercado y sus limitantes religiosas. Es importante destacar el trabajo de PROCOMER en EAU donde contamos los costarricenses con una oficina que nos brinda su apoyo en muchísimos aspectos como investigación de mercados,*

*clientes y consejería, así como el apoyo logístico. Todo esto es un proceso que requiere tiempo y esfuerzo, no es de la noche a la mañana, ya que es una cultura muy diferente a la nuestra”. (Entrevistado 1)*

- *“Es necesario los intermediarios, distribuidores, alianzas comerciales, uso de marca país, campaña promocional”. (Entrevistado 2)*
- *“Con alguna promoción que nos diferencie o en ferias comerciales” (Entrevistado 3)*
- *“Sería con acompañamiento de PROCOMER para poder ingresar al mercado” (Entrevistado 4)*
- *“Por medio de PROCOMER, y por medio de eventos relativos al mercado alimenticio en suelo árabe, como el Gulfood” (Entrevistado 5)*
- *“Por medio de ferias en las que participa PROCOMER con su oficina en EAU, además con intermediarios que les ayuden a colocar el producto”. (Entrevistado 6)*
- *“En el caso de mi producto no podría responderle debido a que vendo materia prima” (Entrevistado 7 )*
- *“Por campañas promocionales que el mismo gobierno patrocine”. (Entrevistado 8)*
- *“En ferias en las que puedan conocerse compradores para el producto y así ingresar al mercado” (Entrevistado 9)*

- *“Sí, reitero que EAU es un mercado muy exigente y nosotros contamos con productos de primera calidad, así como el apoyo de la Promotora de Comercio Exterior”. (Entrevistado 1)*
- *“¿Sí, por qué? Es posible si se hace con intermediarios, distribuidores, hay un alto porcentaje de pérdida en fruta fresca que se debe con alguien asumir el reto”. (Entrevistado 2)*
- *“Sí, hay, pero el tema de logística y costos se las trae” (Entrevistado 3)*
- *“Sí, porque la oferta de productos no tradicionales es amplia y variada”. (Entrevistado 4)*
- *“Sí, sí se puede pensar que es la salvación, es un mercado complejo, alta inversión, hay que establecer una relación sólida entre vendedor y comprador”. (Entrevistado 5)*
- *“En mi producto sí podría ser si hay industria que quiera mi materia prima”. (Entrevistado 6)*
- *“Sí, se hace con intermediarios para compartir el riesgo”. (Entrevistado 7)*
- *“Sí, es posible siempre y cuando tengamos la guía adecuada”. (Entrevistado 8)*

## **Categoría 2: Requisitos de las transacciones económicas**

La presente categoría explica los requisitos de las transacciones económicas necesarias para realizar el proceso de exportación a los EAU. En este sentido los entrevistados expresaron:

- *“Actualmente hay empresas de buena factura y experiencia en mercados internacionales; sin embargo, son muy pocos los que exportan a EAU y la*

*experiencia aprendida de ellos es que necesitamos invertir en conocimiento del mercado, en calidad y en logística para presentar buenas opciones al mercado y convertirnos en una mejor opción que la competencia. Creo que es un duro trabajo, pero se puede lograr. Eso sí, cabe mencionar que con un mundo globalizado no es el único lugar atractivo y que es importante que el exportador se fije primero un mercado meta y el por qué lo quiere. Hay que dirigir bien el esfuerzo”. (Entrevistado 1)*

- *“Sí claro, hay mucho conocimiento sobre exportación, de hecho, en nuestra cooperativa hay personas que ya han exportado, hay que tener en claro que para empezar a exportar hay que hacerlo en pequeño, sabiendo cuál es la producción real, crear confianza en el canal, siempre y cuando los intermediarios sean serios”. (Entrevistado 2)*
- *“No es una pregunta que pueda responderse de forma cerrada. Va a depender de muchos factores, si la producción nacional es suficiente, si cumple los estándares del comprador; la logística necesaria para exportar a un mercado alejado; la naturaleza de la tramitología necesaria por parte del gobierno de EAU. Es necesario adentrarse en esos detalles antes de determinar el nivel de preparación para una empresa semejante”. (Entrevistado 3)*
- *“Algunas empresas ya están exportando y han participado en la Gulfood, medianas, grandes, los intermediarios buscan precios bajos, tema cultura es un factor importante” (Entrevistado 4)*
- *“Los exportadores necesitamos aprender sobre el mercado para poder participar en él y tener exportaciones exitosas, estrechar relaciones”. (Entrevistado 5)*
- *“Sí, la producción es capaz de poder satisfacer las necesidades del comprador, si se está listo”. (Entrevistado 6)*

- *“Sí, pero no se conoce el mercado y el riesgo de exportación es alto”. (Entrevistado 7)*
- *“Sí, hay que aprender de otros exportadores para no cometer los mismos errores”. (Entrevistado 8)*
- *No (Entrevistado 1)*
- *No lo sé, supongo que debe ser como Europa, permiso fitosanitario, y certificación anti mosca mediterráneo. (Entrevistado 2)*
- *NO (Entrevistado 3)*
- *“Los requisitos generales de cualquier exportación, permisos fitosanitarios, etiquetado, libre venta, certificado de origen, si el producto es restringido, certificación Halal”. (Entrevistado 4)*
- *“No”. (Entrevistado 5)*
- *“No”. (Entrevistado 6)*
- *“Supongo que los normales de una exportación”. (Entrevistado 7)*
- *“No, creo que los normales de exportación”. (Entrevistado 8)*
- *“No”. (Entrevistado 9)*

## Análisis

Al igual que la unidad de análisis anterior, de acuerdo con el cuestionario realizado se presenta un nivel de desconocimiento entre los mismos productores y exportadores de productos agrícolas incipientes; los entrevistados solo conocen derivados de sus propios productos reafirmando esto el desconocimiento existente de derivados y los mismos productos incipientes.

Las relaciones comerciales son el conjunto de transacciones que se realizan entre todos los países del mundo; están representadas por las exportaciones e importaciones entre ellos. Para este caso sólo se van a analizar las exportaciones y, específicamente las oportunidades, o sea las posibilidades favorables de mantener, generar conexiones, alianzas o contactos con el fin de negociar y o mercadear los productos y derivados de los productos incipientes de Costa Rica.

Los entrevistados señalan que entre las oportunidades para relaciones comerciales de exportación hacia EA Use encuentran:

- Alto poder adquisitivo de los habitantes de EAU
- Que los productos incipientes son naturales, no tradicionales y considerados exóticos
- Gusto por parte de la población de productos nuevos y frescos
- Demanda en crecimiento de productos orgánicos
- Productos incipientes no cuentan con restricciones por parte de su religión
- **Área comercial altamente dinamizada:** cuenta con la mayor feria en el Oriente Medio dedicada a la industria de la alimentación y la hospitalidad, el evento se realiza en el recinto Dubái International Conventions and Exhibitions Centre desde hace más de 25 años.

Las opiniones de los encuestados en relación con las oportunidades de relaciones comerciales son consensuadas en el sentido de que el mercado con los Emiratos Árabes Unidos es altamente positivo. Establecen que la ubicación geográfica de Costa Rica favorece la ruta comercial hacia el mercado del oriente medio así como la posibilidad de cosechar y manufacturar productos

y derivados incipientes de alta calidad con técnicas saludables y amigables con el ambiente, Ponen a Costa Rica en mejores condiciones que sus países competidores como Colombia y Ecuador.

Adicionalmente, algunas empresas grandes y medianas, han tenido la posibilidad de participar en el Gulf Food que es la mayor feria en el oriente medio y cada año conquista más adeptos. En esta feria participan fabricantes, distribuidores de equipamiento y proveedores de servicios para los sectores de alimentación y hostelería de todo el mundo; esta feria se considera una de las principales entradas para los países del medio oriente y su ubicación estratégica entre el Golfo Pérsico y el Golfo de Omán brinda una posibilidad de comercio con otros países del área.

En relación con los aranceles de exportación, el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) es quien establece los montos, dado que Costa Rica no dispone de un tratado de libre comercio con EAU y debe cancelar los impuestos NMF (aranceles ordinarios)

### **Unidad de análisis III: Desafíos de relaciones comerciales**

La cuarta unidad de análisis son los desafíos de las relaciones comerciales con el país de Medio Oriente. Los desafíos es una de las áreas más importantes para los exportadores y productores del país debido que esto marca las pautas por seguir para poder tener una exportación e incursión exitosa en el mercado, por medio de los canales adecuados.

#### **Categoría 1: Factores socioeconómicos**

Dentro de las relaciones comerciales entre países siempre existen diferentes aspectos que deben tomarse en cuenta a la hora de realizarlas. Esta categoría pretende resumirlos y los entrevistados expresaron lo siguiente:

- *“Existen dos puntos importantes, por un lado, la capacidad adquisitiva de los habitantes de EAU y la creciente demanda en el consumo de la uchuva. Así mismo, EAU ha venido cambiando paulatinamente tratando en alguna manera de adoptar costumbres europeas. Otro punto importante es que la uchuva no*

*tiene ninguna restricción por parte de su religión, lo que sí es un limitante para otros productos”. (Entrevistado 1)*

- *“La demanda de productos exóticos que puede haber, el poder adquisitivo de la población, ver si la demanda no excede a la oferta, solicitan productos orgánicos”. (Entrevistado 2)*
- *“Es un destino atractivo para exportar debido a su poder adquisitivo además de gustos exigentes”. (Entrevistado 3)*
- *“Emiratos puede ser un destino para la diversificación de los destinos de exportaciones, tiene un alto poder adquisitivo, es un área de comercio dinamizada en constante cambio y exigentes con los productos”. (Entrevistado 4)*
- *“Como nuestro producto se exporta para hacer sub productos, habría que ver si el área farmacológica está desarrollada y puede ser un atractivo para nosotros”. (Entrevistado 5)*
- *“El mercado en el Medio Oriente es un mercado con mucho potencial para productos no tradicionales, considerados exóticos. Su gusto por productos nuevos, originales y frescos es una ventana a una relación comercial de largo plazo”. (Entrevistado 6)*
- *“Un gran mercado para los exportadores, siempre y cuando se pueda abastecer el mercado”. (Entrevistado 7)*
- *“Mucho poder adquisitivo, los frutos se pueden percibir como exóticos, exigentes con los negocios y productos”. (Entrevistado 8)*

- *“Debe ser un mercado complicado y exigente de complacer con un poder adquisitivo alto”. (Entrevistado 9)*
- *“Sí, reitero que EAU es un mercado muy exigente y nosotros contamos con productos de primera calidad, así como el apoyo de la Promotora de Comercio Exterior”. (Entrevistado 1)*
- *“¿Sí, por qué? Es posible si se hace con intermediarios, distribuidores, hay un alto porcentaje de pérdida en fruta fresca que se debe con alguien asumir el reto”. (Entrevistado 2)*
- *“Sí, por qué la oferta de productos no tradicionales es amplia y variada”. (Entrevistado 3)*
- *“SI, hay, pero el tema de logística y costos se las trae” (Entrevistado 4)*
- *“En mi producto sí podría ser si hay industria que quiera mi materia prima”. (Entrevistado 5)*
- *“Sí, sí se puede pensar que es la salvación, es un mercado complejo, alta inversión, hay que establecer una relación sólida entre vendedor y comprador”. (Entrevistado 6)*
- *“Sí, es posible siempre y cuando tengamos la guía adecuada”. (Entrevistado 7)*
- *“Sí, se hace con intermediarios para compartir el riesgo”. (Entrevistado 8)*
- *“Actualmente hay empresas de buena factura y experiencia en mercados internacionales; sin embargo, son muy pocos los que exportan a EAU y la experiencia aprendida de ellos es que necesitamos invertir en conocimiento del mercado, en calidad y en logística para presentar buenas opciones al mercado*

*y convertirnos en una mejor opción que la competencia. Creo que es un duro trabajo, pero se puede lograr. Eso sí, cabe mencionar que con un mundo globalizado no es el único lugar atractivo y que es importante que el exportador se fije primero un mercado meta y el por qué lo quiere. Hay que dirigir bien el esfuerzo”.* **(Entrevistado 1)**

- *“Sí claro hay mucho conocimiento sobre exportación, de hecho, en nuestra cooperativa hay personas que ya han exportado, hay que tener en claro que para empezar a exportar hay que hacerlo en pequeño, sabiendo cuál es la producción real, crear confianza en el canal, siempre y cuando los intermediarios sean serios”.* **(Entrevistado 2)**
- *“No es una pregunta que pueda responderse de forma cerrada. Va a depender de muchos factores, si la producción nacional es suficiente, si cumple los estándares del comprador; la logística necesaria para exportar a un mercado alejado; la naturaleza de la tramitología necesaria por parte del gobierno de EAU. Es necesario adentrarse en esos detalles antes de determinar el nivel de preparación para una empresa semejante”.* **(Entrevistado 3)**
- *“Algunas empresas ya están exportando y han participado en la Gulfood, medianas y grandes, los intermediarios buscan precios bajos, tema cultura es un factor importante”* **(Entrevistado 4)**
- *“Los exportadores necesitamos aprender sobre el mercado para poder participar en él y tener exportaciones exitosas, estrechar relaciones”.* **(Entrevistado 5)**
- *“Sí, la producción es capaz de poder satisfacer las necesidades del comprador, si se está listo”.* **(Entrevistado 6)**

- *“Sí, pero no se conoce el mercado y el riesgo de exportación es alto”. (Entrevistado 7)*
- *“Sí, hay que aprender de otros exportadores para no cometer los mismos errores”. (Entrevistado 8)*
- *No (Entrevistado 1)*
- *No lo sé, supongo que debe ser como Europa, permiso fitosanitario y certificación anti mosca mediterráneo. (Entrevistado 2)*
- *NO (Entrevistado 3)*
- *“Los requisitos generales de cualquier exportación, permisos fitosanitarios, etiquetado, libre venta, certificado de origen, si el producto es restringido, certificación Halal”. (Entrevistado 4)*
- *“No”. (Entrevistado 5)*
- *“No”. (Entrevistado 6)*
- *“Supongo que los normales de una exportación”. (Entrevistado 7)*
- *“No, creo que los normales de exportación”. (Entrevistado 8)*
- *“No”. (Entrevistado 9)*

## **Análisis**

Como se mencionó anteriormente, las oportunidades de relaciones comerciales con los Emiratos Árabes Unidos están ligadas con el crecimiento económico y globalizado del mercado y

por ende, los desafíos también; los retos para los productos y derivados de mantener una alta competitividad en un mercado que está en constante cambio, actualización y crecimiento implican que los exportadores costarricenses cuenten con la información y los canales de soporte adecuados para desarrollar estrategias de ingreso de mercado en el territorio Emirato.

Las opiniones de los encuestados de los desafíos en las relaciones comerciales con los EUA son muy variadas, por ejemplo:

- Conocer y adecuar el producto a las características del mercado
- Obtención de certificaciones para la calidad
- Cultura de negocios
- Estrategia de ingresos
- Idioma
- País tiene su forma de trabajar
- Altos tiempos de tránsito
- Costos más bajos de los países competidores cercanos
- Tener en cuenta capacidad de producción
- Tener en cuenta capacidad instalada

Para establecer los canales adecuados y mantener una oferta atractiva es importante no olvidar que los EAU presentan un mercado altamente competitivo por lo que la oferta de productos y derivados incipientes debe mantenerse en constante innovación; así mismo crear confianza y un gusto en el consumidor Emiradí por los productos y por nuestra cultura.

La logística presenta el reto en altos tiempos de tránsito y costos mayores en comparación con países competidores más cercanos como se muestra en la tabla #1. La competencia en todos los productos incipientes es sumamente variada; va desde algunos países de la región centro americana como Nicaragua o El Salvador, en Sudamérica Colombia, Ecuador y Perú, así como países europeos como España, Países Bajos, Francia y en algunos casos Hong Kong dentro del área del mercado asiático.

Dentro de los aspectos logísticos por tomar en cuenta es la vida útil de los alimentos ya que para alimentos procesados debe ser más de 6 meses para que puedan ser enviados vía marítima. Para el caso de las frutas frescas deben realizarse vía aérea por lo que debe considerarse los costos, las rutas y los métodos adecuados de empaque y embalaje para asegurar la calidad, inocuidad y condiciones ambientales, cadena de frío, humedad, por ejemplo, en las que estos productos frescos deben permanecer a lo largo de toda la cadena de suministro.

La diversidad que presentan los mercados productores o de manufactura de productos o derivados insipientes es sumamente diversa; por lo que el principal reto de los exportadores costarricenses es buscar variables diferenciadoras como se mencionaron en la unidad de análisis anterior: la calidad y que el producto mantenga su definición de orgánico. Con esto podrá demostrar que es un producto saludable y reducir los retos en el mercado de los EAU.

El idioma y la cultura de negocios son dos factores muy importantes a la hora de realizar negocios con empresas Emiratis; así como la atención pronta a consultas o sugerencias que los importadores realicen. Entre los elementos de la cultura de negocios que deben tenerse presentes even el momento de llevar a cabo los negocios según PROCOMER son los siguientes:

- Semana de trabajo de domingo a jueves reducidos en el mes de Ramadán.
- Árabe es el idioma oficial pero el inglés es ampliamente hablado y utilizado en los negocios.
- Puntualidad es altamente recomendada y es signo de respeto.
- Durante las reuniones se recomienda saludar a la persona con mayor edad primero.
- Visitas personales, creación de relaciones son fundamentales.
- Evitar dar la mano a la otra persona si es de sexo opuesto, a menos que esta extienda la mano primero.
- Pequeña charla antes de hablar de negocios es altamente apreciado.
- La hospitalidad es preminente en eventos y reuniones.
- En tiempo de verano (mayo-agosto) es generalmente tiempo de vacaciones y no se dan muchos eventos de negocios en estas fechas.
- Los días festivos varían cada año de acuerdo con el calendario lunar.

- Factor cultural relacionado con el rol de la mujer.

Los encuestados también señalan que al ingresar en este tipo de mercados debe tomarse muy en cuenta la capacidad productiva; especialmente porque se tiende a realizar negociaciones de mediano a largo plazo. Los importadores locales toman en consideración aquellas empresas que toman tiempo e inversión en el mercado, no para envíos esporádicos. Por consiguiente, las empresas costarricenses deben establecer un modelo de producción sostenible en el tiempo que garantice el cumplimiento preciso de los compromisos.

Otro aspecto importante son los plazos de pago que rondan entre los 30 a 60 días; por lo que debe mantenerse un flujo de efectivo adecuado para la operación en Costa Rica.

Otro factor que puede considerarse deseable y por ende convertirse tanto en una desventaja como una oportunidad es poseer una serie de certificaciones además de los requisitos de exportación descritos en el marco referencial; las certificaciones Halal, HACCP, FSSC 22000, orgánico, Fair trade, son deseables. Sin embargo, implican costos no solo de obtención, sino de mantenimiento que no pueden ser financiados por pequeños exportadores, lo que implica que las exportaciones sean realizadas por medianas o principalmente, grandes empresas.

Específicamente para el mercado de los Emiratos Árabes Unidos deben cumplirse los estándares del ESMA (Autoridad de Estandarización y Metrología de los Emiratos Árabes Unidos). el esquema de garantía de calidad como requisito no arancelario dentro del Emirates Quality Mark (EQM); la revisión de documentos técnicos, evaluaciones in situ, pruebas de terceros y vigilancia del mercado por parte de la ESMA. Una vez realizado el proceso, se emite un Certificado de Conformidad con una evaluación anual.

Este certificado otorgado al producto permite utilizar el EQM y garantizar a los consumidores el cumplimiento de las normativas de calidad correspondientes.

Los productos que requieren el EQM son los siguientes:

- Agua embotellada (desde 2017)
- Pollo fresco (desde 2018)
- Bebidas energéticas (desde 2018)
- Jugos (desde 2019)
- Aceites y vegetales (desde 2019)
- Gaseosas (desde 2019)

Asimismo, para jugos y bebidas, existen requisitos específicos de ingreso que dependerán de cada una de las municipalidades del Emirato correspondiente y como se mencionó en el marco referencial no debe olvidarse que en caso de que algunos productos generen la formación de alcoholes, estos tienen límites que deben ser verificados.

Este tipo de requisitos se convierten en un desafío importante para los productores y exportadores de productos y derivados incipientes. Algunos de ellos son contar con el sistema de gestión que les permita brindar la calidad y trazabilidad que la EQM solicita; así como buscar en un futuro tener las certificaciones que verifiquen y respalden estos sistemas de gestión.

Adicionalmente, un elemento diferenciador nacional, al poder desarrollar estos sistemas de gestión podría ser la obtención de la Marca país “Esencial Costa Rica” que puede resultar atractivo a un mercado que conoce al país porque su línea aérea es uno de los principales patrocinadores del Real Madrid, y tienen el nombre de Costa Rica presente por Keylor Navas.

## **CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones de la investigación**

Una vez finalizada esta investigación se puede generar una serie de conclusiones que se detallan a continuación:

- Se encontró un desconocimiento hacia los frutos en sí, pero no más hacia sus derivados.
- Los productores y exportadores de frutos y derivados incipientes están limitados en la posibilidad de generar alianzas comerciales y aprovechar las experiencias y conocimientos de otros productores y exportadores.
- Las oportunidades que se pudieron constatar por medio de la investigación son que los Emiratos Árabes Unidos son un destino atractivo para los productores; siete de ocho, respondieron que sí podrían exportar a este lugar, pero indicaron que se necesita el acompañamiento adecuado.
- Se concluyó que es un mercado exigente con sus productos debido a su alto poder adquisitivo, gustan de productos “exóticos” de excelente calidad; además de que los productos se adapten a sus requerimientos culturales y religiosos.

Con la investigación se pudo constatar cuáles eran los frutos incipientes y sus derivados que se pueden obtener en el país para su exportación, aunque por medio de las entrevistas se encontró un desconocimiento hacia los frutos en sí, pero no hacia sus derivados.

Como resultado de este desconocimiento otra conclusión importante es que los productores y exportadores de frutos y derivados incipientes están limitados en la posibilidad de generar alianzas comerciales y aprovechar las experiencias y conocimientos de otros productores y exportadores; al no poder realizar alianzas que les permitan generar benchmarking o bien exportar en forma conjunta, aspecto que facilitaría las relaciones comerciales y reduciría costos logísticos, por ejemplo.

Cabe la posibilidad que de los encuestados pudieran mencionar derivados más que todo por lógica; ya que de la mayoría de los frutos es viable la obtención de jugos, jaleas o concentrados; por lo que estos derivados fueron los más mencionados.

Dentro de las oportunidades que se pudieron constatar por medio de la investigación es que Emiratos Árabes Unidos es un destino atractivo para los productores.

Sin embargo, otro aspecto resultante de esta investigación es que ambas organizaciones cobran por el “acompañamiento” y no es conocido por parte de todos los productores y exportadores que existen estas organizaciones que pueden facilitar los procesos.

Es importante resaltar que se intentó contactar a personas en cargadas en CADEXCO para obtener información para la investigación, y la ausencia de respuesta total hace concluir la falta de interés por parte de los responsables de la organización de ampliar su oferta a todos los productores y exportadores.

En el caso de PROCOMER, se puede deducir que su apoyo principal está en empresas medianas y grandes ya que sí están realizando acompañamientos en Ferias en los EAU, como la del Gulfood, para para este tipo de empresas.

Como se mencionó anteriormente, para ingresar al mercado de EAU es necesario darse a conocer y uno de los mejores medios son las ferias comerciales en las que ya actualmente la Promotora de Comercio Exterior participa con diferentes exportadores medianos y grandes.

Este tipo de oportunidades son de vital importancia para el resto de los productores y exportadores, por lo que, se concluye que la generación de alianzas comerciales por parte de los pequeños productores y exportadores, es una de las mayores oportunidades de incursión en este mercado.

Además, se concluyó que es un mercado exigente con sus productos debido a su alto poder adquisitivo, gustan de productos “exóticos” de excelente calidad; además de que se adapten a sus requerimientos culturales y religiosos.

Los productores y exportadores mencionaron que es un mercado atractivo y que tiene alto potencial y a pesar de los requerimientos culturales y religiosos, los productos y derivados incipientes tienen la capacidad para cumplirlos, ya que en Costa Rica producimos con calidad y el clima y otros factores ambientales pueden convertirse en ventajas competitivas.

Por otro lado, los factores culturales, idioma y distancia fueron un factor predominante para los entrevistados en el desarrollo del estudio, debido a que estos podrían significar un desafío bastante grande para ellos solo por el hecho de la logística de llevar su producto hasta el otro lado del orbe.

Se puede mencionar que uno de los principales desafíos para los productores y exportadores de productos y derivados incipientes, es el aspecto cultural, el cual es de vital importancia que sea acatado para el éxito de los negocios en este tipo de mercados. Esto incluye sus días libres, sus requisitos (muy deseables) y algunos costos fuertes como certificaciones específicas que son factores que no deben olvidarse y por lo que un acompañamiento adecuado es sumamente importante.

Otra fuerte conclusión en relación con los desafíos que este tipo de mercado Emirati es la posibilidad de mantener la capacidad productiva y de envío según la demanda. Estos mercados son muy exigentes y si se decide enviar productos, se deben mantener los compromisos porque si no se pueden cerrar posibilidades por un largo tiempo, no solo para los productos o derivados incipientes, sino para el país; que por el momento es muy conocido como ya se mencionó en el cuerpo de la investigación, por aspectos futbolísticos.

Como cierre, en este aspecto cabe mencionar que para los pequeños y medianos productores y exportadores de productos incipientes, uno de sus principales desafíos inicia en Costa Rica, en la posibilidad de generar alianzas comerciales que les permitan como “bloque” ofrecer una oferta

muy atractiva a los mercados Emirati; así como poder crear sinergias que maximicen ganancias, reduzcan costos y barreras comerciales para aprovechar plenamente la incursión en este tipo de mercados. Por esto, para que los productores puedan pensar en este mercado como destino deben tomar estos desafíos y convertirlos en oportunidades que se pueden solventar y salir adelante pero indudablemente deben recorrer este camino con organizaciones ya existentes para lograr que sea exitoso.

### **Recomendaciones de la investigación**

Dentro de las recomendaciones de la investigación se puede indicar a las instituciones PROCOMER y CADEXCO que es necesario que amplíen el acompañamiento hacia los exportadores para la incursión en el mercado; por ejemplo, PROCOMER debe divulgar más la experiencia que ha adquirido en estos pocos años por medio de la oficina de promoción que tienen en Emiratos Árabes Unidos.

Para los productores de frutos y derivados incipientes, una recomendación es que aprovechen mejor sus sinergias ya establecidas en asociaciones o cooperativas y que soliciten en forma de “bloque” capacitaciones y apoyo a las organizaciones con la experiencia o bien con las posibilidades de transmitir de primera mano, las experiencias y la logística para la participación en ferias comerciales como la del Gulfood.

Pero antes de entrar a buscar estas ferias, la recomendación inicial para los productores y exportadores de productos y derivados incipientes, es revisar bien los requisitos de calidad que este tipo de mercados valora y/o exige y, establecer sus sistemas de gestión internos (en primera instancia) y luego valorar si el pago de los costos de las certificaciones puede mantenerse a través del tiempo. Esto para poder ofrecer sus productos y derivados con los “plus” que mercados culturalmente tan particulares y exigentes implican, contando con ventajas altamente competitivas, especialmente porque es un mercado muy diferenciado por el poder adquisitivo que tiene.

Lo anterior, conllevaría a iniciar en mercados de la zona y, por ende, la posibilidad de ampliar la oferta, y así reducir costos por volumen, contar con la capacidad de realizar más

investigación y desarrollo de nuevos derivados, lo que genera mayores ganancias y posibilidades para los productores y exportadores de productos y derivados incipientes.

En el caso de PROCOMER y CADEXO se recomienda además que amplíen sus ofertas a “bloques” de productores y exportadores, en este caso de productos y derivados incipientes, aprovechando al máximo sus servicios, en cumplimiento con sus misiones; por ejemplo, la obtención de la “Marca País: Esencial Costa Rica” que es una herramienta de posicionamiento, diferenciación y competitividad para impulsar las exportaciones, atraer inversionistas y promover el turismo, por medio de los productos costarricenses en otros mercados; y, en este sentido la Cámara de Exportadores (CADEXCO), por medio de sus evaluadores permite a las empresas interesadas ser Esencial Costa Rica; este sello no es algo que los pequeños o muchos medianos productores o exportadores de productos incipientes tengan como una posibilidad competitiva; aún en mercados nacionales o de otros países.

Por otro lado, se recomienda a los encargados de PROCOMER ampliar la oferta de participación en ferias comerciales como la de Gulfood a “bloques” de productores y exportadores costarricenses que ya tienen la experiencia pues han participado en varias ocasiones, y pueden perfectamente “transmitir” y preparar a los “bloques” de productores y exportadores de productos y derivados incipientes para su incursión en el mercado, no solo quedarse en las empresas grandes o las medianas con capacidad económica, que en realidad no representan el percentil mayor de nuestras industrias costarricenses, y que brindarían un mayor impacto económico y social en nuestro país como resultado del aumento en las exportaciones y de todas sus implicaciones a lo largo de la de cadena de valor.

## REFERENCIAS

Arias, Pablo. <https://www.crhoy.com/economia/procomer-estudia-comercializacion-de-8-productos-incipientes/>

Avendaño M. (2018). Costa Rica explora oportunidades de exportación, turismo e inversión en Emiratos Árabes Unidos. En *La Nación*: Abril 02, 2018. p. 24.

Banco Central de Costa Rica. (2019). Portal de Indicadores Económicos. Recuperado de <https://www.bccr.fi.cr/seccion-indicadores-economicos/indicadores-econ%C3%B3micos>

Banco Mundial. (2019). Emiratos Árabes Unidos, Datos. Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/pais/emiratos-arabes-unidos>

Banco Santander, S.A – 2019. Emiratos Árabes Unidos: Presentación General. Recuperado de: [https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/emiratos-arabes-unidos/presentacion-general?accepter\\_cookies=oui](https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/emiratos-arabes-unidos/presentacion-general?accepter_cookies=oui)

Beitá, J. (2014). Pasos para Exportar productos agrícolas .

Chang, TY. (2014). Manual de Exportación. Recuperado de: [http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0CDoQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww.eap.ucr.ac.cr%2Findex.php%2Fproductos-del-tc-491%2Fdocumentos-tcu%3Fdownload%3D240%3Amanual-de-exportacion-jidertec&ei=zEUpVIDODMi6ggTF9YE4&usg=AFQjCNEIX\\_qAd](http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0CDoQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww.eap.ucr.ac.cr%2Findex.php%2Fproductos-del-tc-491%2Fdocumentos-tcu%3Fdownload%3D240%3Amanual-de-exportacion-jidertec&ei=zEUpVIDODMi6ggTF9YE4&usg=AFQjCNEIX_qAd)

Coronel, M. (2014) Fritura al Vacío: Un enfoque nutricional En; Enfoque UTE, V.5-N.3, Sep.2014: pp.15 - 24. Universidad Tecnológica Equinoccial, Ecuador.

Díaz Pérez, V. (2015). Frutas tropicales: elaboración de pulpas, jugos y deshidratados. Instituto Nacional de Tecnología Industrial. Argentina

Fendt, L. (2014). Historia Económica de Costa Rica. Obtenido de Economistascr.com.

Gestión de Reservas de Exportación. Recuperado de [http://albatros.puertocartagena.com/opadmco.nsf/890f6547f01054810525700d0059e91d/7552db499d60f97d052573b7006cdea2/\\$FILE/USO%20303%20OL%20%20Getion%20Reservas%20\(Booking\)%20Exportacion%20%20.pdf](http://albatros.puertocartagena.com/opadmco.nsf/890f6547f01054810525700d0059e91d/7552db499d60f97d052573b7006cdea2/$FILE/USO%20303%20OL%20%20Getion%20Reservas%20(Booking)%20Exportacion%20%20.pdf)

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. México: McGraw Hill.

Instituto Nacional de Aprendizaje, INA (2019). PYMES Costa Rica Ventana Única 2019. Recuperado de: <http://www.pyme.go.cr/cuadro5.php?id=1>

Instituto Nacional de Estadística y Censos (2011). Clasificación de actividades económicas de Costa Rica (CAECR-2011). Volumen I. Recuperado de [http://sistemas.inec.cr:8080/redcri/Censos/Censo\\_2011/Manual%20del%20censista/Clasificacion\\_Actividad%20Economica\\_Costa%20Rica%202011%20-%20Vol%20I.pdf](http://sistemas.inec.cr:8080/redcri/Censos/Censo_2011/Manual%20del%20censista/Clasificacion_Actividad%20Economica_Costa%20Rica%202011%20-%20Vol%20I.pdf)

Ley General de Aduanas N° 7557. Diario Oficial de la República de Costa Rica, San José, Costa Rica, 20 de octubre 1995. Recuperado de: [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=25886&nValor3=102218&param2=1&strTipM=TC&lResultado=5&strSim=simp](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=25886&nValor3=102218&param2=1&strTipM=TC&lResultado=5&strSim=simp)

Ley. (1996). Ley General de Aduanas. San José.

México como vamos Exportaciones. (2015). Recuperado de [http://www.mexicocomovamos.mx/wp-content/uploads/2015/07/ficha-exportaciones\\_v4.pdf](http://www.mexicocomovamos.mx/wp-content/uploads/2015/07/ficha-exportaciones_v4.pdf)

Navarrete, F. (2014). Nuevos Incoterms 2010 y su aplicación en el Comercio.

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO (s.f) Procesados de frutas, Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-au168s.pdf>

Parzanese M. (s.f) Tecnologías para la Industria Alimentaria: DESHIDRATACIÓN OSMÓTICA recuperado de [http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/tecnologia/Ficha\\_06\\_Osmotica.pdf](http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/tecnologia/Ficha_06_Osmotica.pdf)

Presidencia de la República de Costa Rica (2017). Concluye la negociación del Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de inversiones entre Emiratos Árabes Unidos y Costa Rica. <https://presidencia.go.cr/comunicados/2017/09/concluye-la-negociacion-del-acuerdo-de-promocion-y-proteccion-reciproca-de-inversiones-entre-emiratos-arabes-unidos-y-costa-rica/>

Programa Iberoamericano para el fortalecimiento de la cooperación Sur- Sur. Costa Rica y Emiratos Árabes Unidos estrechan vínculos de cooperación. Recuperado de: <https://www.cooperacionsursur.org/es/noticias-de-cooperacion-sur-sur/1332-costa-rica-y-emiratos-arabes-unidos-estrechan-vinculos-de-cooperacion.html>

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). (2018). Estadísticas del Comercio Exterior. Costa Rica 2017. Recuperado de: [https://procomer.com/downloads/estudios/estudio\\_estadistico\\_2017/Estadisticas2017.pdf](https://procomer.com/downloads/estudios/estudio_estadistico_2017/Estadisticas2017.pdf)

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). (2019). Ferias <https://www.procomer.com/es/quiero/ferias-internacionales>

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). (2019). Portal Estadístico de Comercio exterior. Recuperado de: <http://sistemas.procomer.go.cr/estadisticas/inicio.aspx>

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Recuperado de : <http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Mercado%20de%20alimentos%20frescos%20y%20procesados%20en%20EAU.pdf>

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Recuperado de:  
<https://www.procomer.com/uploads/downloads/f62761458ba1270c78d0d69f8c0d341229912033.pdf>

Ulloa, E. (2019). Mercado de alimentos frescos y procesados en Emiratos Árabes Unidos.

Ulloa, E. (s.f). Oportunidades de comercialización de productos agrícolas incipientes. Informe

Vega, C. (2012). Términos de Comercio Internacional. Recuperado de  
<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=S&Country=US>.www

World Economic Forum. (2019). Estos son los 10 países del mundo con más inmigrantes.  
Recuperado de: <https://es.weforum.org/agenda/2018/05/estos-son-los-10-paises-del-mundo-con-mas-inmigrantes>

## APÉNDICES

### Apéndice No. 1: Cuestionario

Buenas, un placer saludarle, mi nombre es Karen Traverso Ullate, estoy realizando mi tesis “Oportunidades y desafíos de la exportación de frutos incipientes y sus derivados de Costa Rica hacia los Emiratos Árabes en el 2019” para obtener la Licenciatura en Comercio Internacional de la UIA; para la cual requiero realizar una serie de entrevistas y agradecería mucho su colaboración para poder realizarle una, la cual no tomará más de 10 minutos de su tiempo.

Fecha: \_\_\_\_\_

Productor de:	Pejibaye	
	Uchuva	
	Mangostán	
	Carambola	
	Ipecacuana	
	Maracuyá	
	Pitahaya	
	Guanábana	

1. ¿Conoce cuáles son los principales productos incipientes que actualmente se exportan de Costa Rica? Menciónelos
2. ¿Cuáles productos derivados de estos productos tienen oportunidad de exportación?
3. ¿Cuál sería el mayor atractivo de exportar hacia los Emiratos Árabes Unidos?
4. ¿Mencione cuáles serían los atractivos de los productos costarricenses para el consumidor de los EAU?
5. ¿Cómo podría promocionarse el productor costarricense en los EAU?

6. ¿Piensa usted que hay oportunidades reales para los exportadores costarricenses hacia los EAU?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

7. ¿Están los productores costarricenses preparados para exportar hacia EAU?

8. ¿Sabe usted o tiene conocimiento de cuáles son los requerimientos para exportar a los EAU?

9. ¿Cómo deberían prepararse las empresas para exportar?

10. ¿Para usted cuales serían los principales desafíos de una exportación hacia los Emiratos Árabes Unidos?

## Apéndice No. 2: Acuerdo entre el gobierno de los Emiratos Árabes Unidos y el Gobierno de la República de Costa Rica para la promoción y protección recíproca de inversiones

El Gobierno de los Emiratos Árabes y el Gobierno de la República de Costa Rica, denominados en lo sucesivo como las "Partes";

En su afán de crear condiciones favorables para fomentar mayor inversión por inversionistas de una Parte en el territorio de la otra Parte;

Reconociendo que la promoción y la protección de tales inversiones buscan estimular el flujo de capital y tecnología y el desarrollo económico; y por ende fomentando el desarrollo sostenible en ambas Partes;

Reconociendo que las inversiones de los inversionistas de una Parte en el territorio de la otra Parte se realizarán en el marco de las leyes y regulaciones de la Parte sede de la inversión;

Subrayando la importancia de fortalecer sus relaciones económicas, y reconociendo al mismo tiempo su interés en promover el comercio y la inversión bilaterales a través de los acuerdos correspondientes;

Habiendo resuelto concertar un acuerdo relativo a la promoción y protección recíproca de las inversiones, denominado en lo sucesivo como el "Acuerdo";

Han acordado lo siguiente:

### ARTÍCULO 1 DEFINICIONES

Para los propósitos de este Acuerdo, y salvo que se indique de otra manera:

1. **"Inversionista"** significa,
  - (a) una persona natural que tiene la nacionalidad de una Parte de conformidad con sus leyes y regulaciones. El término "persona natural" no incluye al residente permanente de cualquier Parte; y
  - (b) personas jurídicas, incluyendo corporaciones, compañías, firmas, sociedades, asociaciones empresariales y otras organizaciones similares, incorporadas o constituidas bajo las leyes y regulaciones de una Parte, que tengan su sede y realicen actividades reales de negocios en esa Parte, y que han establecido una inversión en el territorio de la otra Parte.

**"Inversión"** significa todo tipo de activo propiedad de un inversionista o controlado por este, de conformidad con las leyes y regulaciones de la Parte en cuyo territorio se realiza la inversión, que tiene las características de una inversión, incluyendo características tales como el compromiso de capital u otros recursos, la expectativa de obtener ganancia o utilidades, o el asumir riesgo. Las formas que puede adoptar una inversión incluyen:

- (a) bienes muebles e inmuebles, así como otros derechos de propiedad relacionados tales como hipotecas, gravámenes o prendas;
- (b) acciones, obligaciones, capital y otras formas de participación en compañías;
- (c) créditos o cualquier otra obligación contractual que tenga valor financiero;
- (d) derechos de propiedad intelectual que se reconozcan de conformidad con las leyes y regulaciones de la Parte respectiva;
- (e) derechos a realizar actividades económicas y comerciales, conferidos por la legislación o por contrato, con excepción de los recursos naturales. Para mayor certeza,
  - i) en el caso de los Emiratos Árabes Unidos, los recursos naturales no estarán cubiertos por el presente Acuerdo; y
  - ii) en el caso de Costa Rica, los recursos naturales estarán sujetos únicamente a las leyes y regulaciones nacionales, y un reclamo con respecto a los recursos naturales se resolverá únicamente de conformidad con los procedimientos internos de Costa Rica y no de conformidad con el Artículo 14 (Solución de Controversias entre una Parte y un Inversionista de la otra Parte).

Los contratos con sus propios mecanismos de resolución de disputas relativos a cualquier derecho a realizar actividades económicas y comerciales no estarán cubiertos por el presente Acuerdo. Para mayor certeza, los términos y condiciones de cualquier contrato firmado por una Parte regirán la disputa; y un incumplimiento de tal contrato no se entenderá como una violación del presente Acuerdo.

Pero inversión no significa:

- (a) una orden o sentencia dentro de un proceso judicial o administrativo; y
- (b) reclamaciones pecuniarias derivadas únicamente de:
  - (i) contratos comerciales por la venta de bienes o servicios por un nacional o una persona jurídica en el territorio de una Parte a un nacional o persona jurídica en el territorio de la otra Parte; o

- (ii) el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, como el financiamiento del comercio.

Cualquier cambio en la forma en que los activos sean invertidos o reinvertidos no afecta su carácter de inversión, siempre y cuando ese cambio no sea contrario a las aprobaciones o autorizaciones otorgadas a los activos invertidos inicialmente.

2. **"Parte"** significa cualquier Estado, incluyendo los gobiernos locales, para el que se aplica el presente Acuerdo.

3. **"Territorio"** significa:

- (a) Con respecto a los Emiratos Árabes Unidos, el territorio de los Emiratos Árabes Unidos, su mar territorial, el espacio aéreo y las zonas submarinas sobre las cuales los Emiratos Árabes Unidos ejerce derechos soberanos, de conformidad con el derecho internacional y la ley de los Emiratos Árabes Unidos; incluyendo la Zona Económica Exclusiva y el continente y las islas bajo su jurisdicción respecto de cualquier actividad que se realice en sus aguas, fondos marinos y subsuelo en relación con la exploración o explotación de los recursos naturales en virtud de su ley y el derecho internacional; y
- (b) Con respecto a Costa Rica, el territorio de Costa Rica, sus aguas interiores y territoriales, incluyendo su suelo y subsuelo, el espacio aéreo sobre ellos, la zona económica exclusiva y la plataforma continental, sobre los que Costa Rica ejerce su jurisdicción, soberanía y derechos soberanos de conformidad con las disposiciones del derecho internacional y las leyes y regulaciones de Costa Rica.

5. **"Moneda de libre uso"** significa el Euro, los Dólares de los Estados Unidos de América, la Libra Esterlina del Reino Unido, el Yen de Japón y cualquier moneda que el Fondo Monetario Internacional determine cada cierto tiempo que es moneda de libre uso de conformidad con el Acuerdo Constitutivo del Fondo Monetario Internacional y cualquier enmienda a este.

6. **"Demandante"** significa un inversionista de una Parte que es parte de una controversia relativa a una inversión con la otra Parte, de conformidad con el Artículo 14 (Solución de Controversias entre una Parte y un Inversionista de la otra Parte).

7. **"Demandado"** significa la Parte que es parte de una controversia relativa a una inversión de conformidad con el Artículo 14 (Solución de Controversias entre una Parte y un Inversionista de la otra Parte).

## **ARTÍCULO 2 ÁMBITO DEL ACUERDO**

1. El presente Acuerdo aplicará a las inversiones realizadas por inversionistas de una Parte en el territorio de la otra Parte, aceptadas como tales de conformidad con sus leyes y regulaciones, realizadas antes o después de la entrada en vigor del presente Acuerdo, pero no aplicará a ninguna controversia relativa a una inversión que surja antes de la entrada en vigor del presente Acuerdo, ni a ningún reclamo que se haya resuelto antes de la entrada en vigor del presente Acuerdo.
2. Para mayor certeza, el presente Acuerdo sólo aplica a la etapa de post-establecimiento de las inversiones realizadas por inversionistas de una Parte en el territorio de la otra Parte.
3. Los Artículos 5 (Trato de Nación Más Favorecida), 6 (Trato Nacional) y 8 (Trato en Caso de Contienda) no se aplicarán a:
  - (a) la contratación pública; o
  - (b) a los subsidios o donaciones otorgados por una Parte, incluyendo préstamos, garantías y seguros respaldados por el Gobierno.

## **ARTÍCULO 3 PROMOCIÓN DE LAS INVERSIONES**

1. Cada Parte, en la medida de lo posible, promoverá la creación de condiciones, para que los inversionistas de la otra Parte realicen inversiones en su territorio y admitirá tales inversiones de conformidad con sus leyes y regulaciones.
2. Con el propósito de promover flujos de inversión mutuos, cada Parte procurará, a solicitud de la otra Parte, informarle sobre las oportunidades de inversión en su territorio.

## **ARTÍCULO 4 PROTECCIÓN DE LAS INVERSIONES**

1. Cada Parte otorgará un trato justo y equitativo en su territorio a las inversiones de inversionistas de la otra Parte, de conformidad con el derecho internacional consuetudinario.
2. El concepto de "trato justo y equitativo" no requiere un trato adicional o más allá del requerido por tal estándar en el derecho internacional consuetudinario, y no crea derechos sustantivos adicionales. La obligación establecida en el párrafo 1 de otorgar:

"trato justo y equitativo" incluye la obligación de no denegar justicia en los procedimientos penales, civiles o contencioso administrativos, de conformidad con el principio del debido proceso incorporado en los principales sistemas legales del mundo.

3. El "derecho internacional consuetudinario" resulta de una práctica general y consistente de los Estados seguida por ellos en el sentido de una obligación legal.
4. Una determinación de que se ha violado otra disposición del presente Acuerdo o de un acuerdo internacional distinto, no establece que se ha violado el presente artículo.

## **ARTÍCULO 5 TRATO DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA**

1. Cada Parte otorgará, sujeto a sus leyes y regulaciones, a las inversiones de inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones en su territorio de los inversionistas de un tercer Estado, en lo referente a la administración; mantenimiento, aprovechamiento, uso o disposición de su inversión.

2. Sin perjuicio de otros acuerdos de inversión que las Partes tengan con terceros Estados, antes o después de la entrada en vigor del presente Acuerdo, el trato de nación más favorecida no se aplicará a mecanismos de solución de controversias tales como los establecidos en los Artículos 13 (Solución de Controversias entre las Partes) y 14 (Solución de Controversias entre una Parte y un Inversionista de la otra Parte) o que estén previstos en cualquier otro tratado internacional o acuerdo comercial, y sólo se interpretará como aplicable a cuestiones sustantivas en virtud de los Artículos 4 a 9 (Protección de Inversiones, Trato de Nación Más Favorecida, Trato Nacional, Expropiación, Tratamiento en Caso de Contienda y Transferencias). Al respecto, para mayor certeza, no habrá importación de una protección más favorable derivada de esos otros acuerdos.

3. Los párrafos 1 y 2 no se interpretarán en el sentido de obligar a cualquiera de las Partes a extender a las inversiones de inversionistas de la otra Parte los beneficios de cualquier trato, preferencia o privilegios otorgados a las inversiones e inversionistas de un tercer Estado en virtud de su participación en cualquiera de los siguientes:

- (a) acuerdos relativos a cualesquiera uniones aduaneras, uniones económicas o monetarias, zonas de libre comercio, organizaciones económicas regionales o acuerdos internacionales similares existentes o futuro;
- (b) cualquier acuerdo internacional o convenio relacionado total o parcialmente con medidas tributarias; o
- (c) cualquier acuerdo bilateral de inversión.

## **ARTÍCULO 6 TRATO NACIONAL**

Cada Parte otorgará en su territorio, sujeto a sus leyes y regulaciones, a las inversiones de inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones en su territorio de sus propios inversionistas en lo referente a la administración, mantenimiento, aprovechamiento, uso o disposición de su inversión.

## **ARTÍCULO 7 EXPROPIACIÓN**

1. Una Parte no expropiará ni nacionalizará (en lo sucesivo, “expropiación”) una inversión de un inversionista de la otra Parte, sea directa o indirectamente, salvo que sea por un propósito público de conformidad con su legislación; sobre una base no discriminatoria; de conformidad con el debido proceso legal; y mediante el pago pronto, adecuado y efectivo de una indemnización.

2. La indemnización a la que se refiere el párrafo 1 será equivalente al valor justo de mercado de la inversión expropiada inmediatamente antes de que la expropiación se haya llevado a cabo (“fecha de expropiación”). La indemnización se pagará sin demora indebida y será libremente transferible, e incluirá los intereses a una tasa comercialmente razonable para esa moneda, desde la fecha de desposesión de la inversión expropiada hasta la fecha de pago.

3. Con respecto a los párrafos 1 y 2, las Partes acuerdan lo siguiente:

- (a) un acto o una serie de actos de una Parte no pueden constituir una expropiación a menos que interfieran con un derecho de propiedad tangible o intangible de una inversión; y
- (b) la determinación de si un acto o una serie de actos de una Parte, en una situación de hecho específica, constituye una expropiación indirecta en virtud de este Artículo, requiere de una investigación factual, caso por caso, que considere todos los factores relevantes a la inversión, incluyendo:
  - (i) el impacto económico del acto gubernamental, aunque el solo hecho de que un acto o una serie de actos de una Parte tenga un efecto adverso sobre el valor económico de una inversión, por sí solo, no establece que una expropiación indirecta haya ocurrido;

- (ii) la medida en la cual el acto gubernamental interfiere con expectativas determinables, razonables e inequívocas relacionadas con la inversión existente; y
  - (iii) el carácter del acto gubernamental, incluidos sus objetivos y su contexto; y
- (c) salvo en circunstancias excepcionales, tales como, por ejemplo, cuando un acto o una serie de actos son extremadamente graves o desproporcionadas a la luz de su finalidad o efecto; no constituyen expropiaciones indirectas los actos regulatorios no discriminatorios de una Parte que son diseñados y aplicados para proteger objetivos legítimos de bienestar público, tales como la salud pública, la seguridad y el medioambiente.

4. Este Artículo no se aplicará a la emisión de licencias obligatorias otorgadas en relación a derechos de propiedad intelectual de conformidad con el Acuerdo ADPIC, o a la revocación, limitación o creación de derechos de propiedad intelectual, en la medida que dicha emisión, revocación, limitación o creación sea consistente con Acuerdo ADPIC.

## **ARTÍCULO 8 TRATAMIENTO EN CASO DE CONTIENDA**

Cada Parte otorgará a inversiones de inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propias inversiones o a inversiones de cualquier tercer Estado en lo que se refiere a restitución, reparación o indemnización u otro arreglo por pérdidas sufridas por inversiones en su territorio debido a conflictos armados o contiendas civiles. Los pagos resultantes serán libremente transferibles.

## **ARTÍCULO 9 TRANSFERENCIAS**

1. Cada Parte permitirá que las transferencias relacionadas con una inversión cubierta por el presente Acuerdo se hagan libremente y sin demora indebida hacia y desde su territorio. Dichas transferencias incluyen:
- (a) aportes de capital;
  - (b) utilidades, dividendos, ganancias de capital, y el producto de la venta o liquidación, total o parcial de la inversión;
  - (c) intereses, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica y otros cargos;

- (d) pagos realizados conforme a un contrato, incluyendo un contrato de préstamo;
- (e) pagos efectuados de conformidad con el Artículo 7 (Expropiación) y 8 (Tratamiento en Caso de Contienda); y
- (f) pagos derivados de una controversia.

2. Cada Parte permitirá que las transferencias relacionadas con una inversión cubierta por el presente Acuerdo se realicen en una moneda de libre uso al tipo de cambio vigente en el mercado en el momento de la transferencia y de acuerdo con sus leyes y regulaciones

3. Sin perjuicio de los párrafos 1 y 2, una Parte podrá impedir la realización de una transferencia, por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de sus leyes relativas a:

- (a) quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
- (b) emisión, comercio u operaciones de valores, futuros, opciones o derivados;
- (c) infracciones criminales o penales;
- (d) reportes financieros o mantenimiento de registros de transferencias cuando sea necesario para colaborar con las autoridades responsables del cumplimiento de la ley o de regulación financiera; o
- (e) garantía del cumplimiento de órdenes o fallos en procedimientos judiciales o administrativos.

## **ARTÍCULO 10 MEDIDAS RELACIONADAS CON EL MEDIO AMBIENTE, LA SALUD, LA SEGURIDAD, LOS DERECHOS LABORALES Y OTROS REQUISITOS REGULATORIOS**

Nada de lo dispuesto en el presente Acuerdo se interpretará como impedimento para que una Parte adopte, mantenga o haga cumplir cualquier medida, por lo demás compatible con el presente Acuerdo, que considere apropiada para garantizar que las actividades de inversión en su territorio se efectúen tomando en cuenta inquietudes en materia ambiental, de seguridad, laboral o relativas a otros objetivos regulatorios, siempre que dichas medidas sean consistentes con el presente Acuerdo y siempre que no constituyan una discriminación injustificada entre las inversiones o los inversionistas, según lo establezca y se interprete en las leyes y regulaciones nacionales aplicables.

## **ARTÍCULO 11**

## **RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA**

Cada Parte alentará a las personas jurídicas que operen dentro de su territorio o estén sujetas a su jurisdicción a incorporar voluntariamente en sus políticas internas las normas internacionalmente reconocidas de responsabilidad social corporativa que hayan sido aprobadas por la Parte. Estos principios se refieren a temas como el medio ambiente, los derechos humanos, las relaciones con las comunidades locales y la lucha contra la corrupción.

### **ARTÍCULO 12 DENEGACIÓN DE BENEFICIOS**

1. Una Parte podrá denegar los beneficios del presente Acuerdo a un inversionista de la otra Parte que sea una persona jurídica de esa otra Parte y a las inversiones de dicho inversionista, si dicha empresa es propiedad de o está controlada por una persona o entidad jurídica de un tercer Estado y la Parte que la deniegue los beneficios de este Acuerdo adopta o mantiene medidas en relación con dicho tercer Estado o con una persona de dicho tercer Estado, que prohíben transacciones con esa persona jurídica o que serían violadas o eludidas si los beneficios del presente Acuerdo se otorgaran a esa persona jurídica o a sus inversiones.
2. Una Parte podrá denegar los beneficios del presente Acuerdo a un inversionista de otra Parte que es una persona jurídica de esa otra Parte y a las inversiones de ese inversionista, si la persona jurídica no tiene actividades comerciales sustanciales en el territorio de la otra Parte y las personas de un tercer Estado, o de la Parte que deniega, son propietarias o controlan la persona jurídica.
3. Antes de denegar los beneficios, la Parte que deniega notificará a la otra Parte.

### **ARTÍCULO 13 SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ENTRE LAS PARTES**

1. Las controversias entre las Partes relativas a la interpretación o aplicación del presente Acuerdo se resolverán en la medida de lo posible por medio de consultas y negociaciones. En este sentido, las Partes acuerdan celebrar consultas y negociaciones objetivas directas para alcanzar tal acuerdo.
2. Si la controversia no ha sido resuelta dentro de un plazo de ocho meses a partir de la fecha en que el asunto fue planteado por cualquiera de las Partes, podrá ser presentado a petición de cualquiera de las Partes ante un tribunal arbitral compuesto por tres miembros.
3. Dentro de un plazo de dos meses a partir de la fecha de recepción de la solicitud indicada en el párrafo 2, cada Parte deberá nombrar un árbitro, y estos dos árbitros deberán

nombrar, dentro del período de dos meses y con la aprobación de ambas Partes, un nacional de un tercer Estado como Presidente del tribunal arbitral.

4. Si dentro de los períodos especificados en el párrafo 3 los nombramientos necesarios no han sido efectuados, cualquier Parte podrá, en ausencia de cualquier otro acuerdo, invitar al Presidente de la Corte Internacional de Justicia a efectuar los nombramientos necesarios. En caso de estar inhabilitado para desempeñar dicha función, se invitará el Vicepresidente a efectuar los nombramientos necesarios. Si el Vicepresidente fuese nacional de cualquiera de las partes o si también estuviese inhabilitado para desempeñar dicha función, el miembro de la Corte Internacional de Justicia con más antigüedad que no sea nacional de cualquiera de las Partes será invitado a efectuar los nombramientos necesarios.

5. El tribunal arbitral tomará su decisión por mayoría de votos. Dicha decisión será definitiva y obligatoria para ambas Partes. El tribunal arbitral basará su decisión en las disposiciones relevantes de este Acuerdo y de conformidad con el derecho internacional. Cada Parte correrá con los gastos resultantes de su propio miembro del tribunal arbitral y de su representación en el procedimiento arbitral; los gastos del Presidente y los gastos restantes deberán correr por partes iguales entre las Partes. A menos que las Partes acuerden lo contrario, el tribunal arbitral establecerá sus propias normas de procedimiento, en consulta con las Partes.

## **ARTÍCULO 14**

### **SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ENTRE UNA PARTE Y UN INVERSIONISTA DE LA OTRA PARTE**

#### **Consultas y negociación**

1. Una controversia de inversión que surja entre un inversionista y una Parte con respecto a una obligación de los Artículos 4 a 9 (Protección de Inversiones, Trato de Nación Más Favorecida, Trato Nacional, Expropiación, Trato en Caso de Contienda y Transferencias) del presente Acuerdo, se resolverá, en la medida de lo posible, mediante consultas y negociación.

2. Para iniciar consultas y negociaciones, dicho inversionista deberá notificar al demandado sobre la controversia de inversión mediante la presentación de un aviso de la controversia (notificación de controversia) por escrito. La notificación de controversia deberá incluir el nombre y la dirección del inversionista de la otra Parte que presenta la reclamación, información detallada sobre los fundamentos fácticos y legales de la reclamación y prueba que establezca que es un inversionista de la otra Parte que es propietario y controla la totalidad de la inversión.

#### **Procedimientos de terceras partes**

3. En caso de que una controversia de inversión no pueda resolverse mediante consultas y negociaciones de conformidad con el párrafo 1, dentro de los tres meses siguientes a que el demandado reciba la notificación de la controversia, deberá someterse a un procedimiento de terceras partes como la conciliación o mediación ante un centro autorizado de la Parte demandada en la controversia.
4. Para mayor certeza, el cumplimiento de los requisitos conforme los párrafos 1, 2 y 3 respecto a consulta y negociación y procedimientos de terceras partes es obligatorio y una condición previa a la presentación de la controversia a arbitraje.

#### **Sometimiento de una reclamación a arbitraje**

5. Si la controversia referida en el párrafo 1 no puede ser resuelta de manera amistosa en el plazo de seis meses a partir del inicio del procedimiento de terceras partes referido en el párrafo 3 de este Artículo, el cual puede ser extendido si las partes contendientes así lo acordasen, el inversionista podrá someter a arbitraje una reclamación.
6. Por lo menos 90 días antes de que se someta una reclamación a arbitraje de conformidad con el párrafo 7, el demandante entregará al demandado una notificación escrita de su intención de someter la reclamación a arbitraje (notificación de intención). La notificación de intención deberá especificar:
  - (a) el nombre y la dirección del demandante;
  - (b) por cada reclamación, la disposición del presente Acuerdo presuntamente violada;
  - (c) las cuestiones de hecho y de derecho en que se funda cada reclamación;
  - (d) suficiente prueba de la existencia de la inversión y del monto invertido; y
  - (e) la reparación que se solicita y el monto aproximado de los daños reclamados.
7. El demandante podrá someter la reclamación a la que se refiere el párrafo 5 de conformidad con:
  - (a) centros de arbitraje autorizados en el territorio de la Parte en cuyo territorio la inversión ha sido admitida; o
  - (b) el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (CIADI), abierto a la firma en Washington el 18 de marzo de 1965, y las Reglas Procesales Aplicables a los Procedimientos de Arbitraje CIADI, siempre y cuando tanto el demandado como la Parte no contendiente sean partes del Convenio del CIADI; o

- (c) las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI, siempre y cuando cualquiera de las Partes sean parte del Convenio del CIADI.

8. Para mayor certeza, un inversionista de una Parte solo podrá someter a arbitraje una controversia de inversión respecto al incumplimiento de las obligaciones de la otra Parte en virtud de los Artículos 4 a 9 (Protección de Inversiones, Trato de Nación Más Favorecida, Trato Nacional, Expropiación, Trato en Caso de Contienda y Transferencias) del presente Acuerdo.

9. Una vez que un inversionista haya alegado un incumplimiento de una obligación conforme los Artículos 4 a 9 (Protección de Inversiones, Trato de Nación Más Favorecida, Trato Nacional, Expropiación, Trato en Caso de Contienda y Transferencias) de este Acuerdo en cualquier procedimiento ante un tribunal judicial o administrativo competente de la Parte en cuyo territorio la inversión ha sido admitida, o en cualquiera de los mecanismos de arbitraje establecidos en el párrafo 7, la elección del procedimiento será definitiva y el inversionista no podrá someter la controversia a un foro diferente.

10. Las reglas de arbitraje aplicables de conformidad con el párrafo 7, y que estén vigentes en la fecha que el reclamo haya sido sometido a arbitraje conforme a este Acuerdo, regirán el arbitraje salvo en la medida en que sea de otra manera establecido en este Acuerdo.

11. El demandante entregará junto con la notificación de arbitraje el nombre del árbitro que designa o el consentimiento para que el Secretario General del CIADI nombre a tal árbitro.

12. En cualquier etapa del procedimiento, el inversionista y el demandado pueden retirar el caso si resuelven la controversia.

13. Las Partes se abstendrán de acudir a través de vías diplomáticas los asuntos relativos a controversias entre una Parte y un inversionista de la otra Parte, sometidas a un tribunal judicial o administrativo de la Parte o a arbitraje internacional de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo.

14. Para mayor certeza, en caso de un proceso de solución de controversias en relación al Artículo 4 (Protección de Inversiones), el demandante debe establecer la existencia de una regla bajo el derecho internacional consuetudinario y el incumplimiento de esa regla por parte del demandado.

#### **Consentimiento al arbitraje y, condiciones y limitaciones al consentimiento de cada Parte**

15. Cada Parte consiente en someter una reclamación al arbitraje, con arreglo al presente Acuerdo.

16. Ninguna reclamación podrá someterse a arbitraje conforme al presente Acuerdo, si han transcurrido más de tres años a partir de la fecha en que el demandante tuvo o debió haber tenido conocimiento de la violación alegada conforme a los Artículos 4 a 9 (Protección de Inversiones, Trato de Nación Más Favorecida, Trato Nacional, Expropiación, Trato en Caso de Contienda y Transferencias) del presente Acuerdo y conocimiento de que el demandante sufrió pérdidas o daños.

17. Ninguna reclamación podrá someterse a arbitraje conforme al presente Acuerdo a menos que el demandante consienta por escrito a someterse al arbitraje y la notificación de arbitraje se acompañe de la renuncia por escrito del demandante de cualquier derecho de iniciar o continuar ante cualquier tribunal judicial o administrativo de conformidad con la legislación de cualquiera de las Partes u otros procesos de solución de controversias, cualquier proceso con respecto a cualquier medida que alegue que constituya un incumplimiento conforme los Artículos 4 a 9 (Protección de Inversiones, Trato de Nación Más Favorecida, Trato Nacional, Expropiación, Trato en Caso de Contienda y Transferencias) de este Acuerdo.

18. Sin perjuicio del párrafo 17, el demandante podrá iniciar o continuar una actuación en que se solicite la aplicación de medidas precautorias de carácter suspensivo, declaratorio o extraordinario, y que no impliquen el pago de daños monetarios ante un tribunal judicial o administrativo del demandado, siempre y cuando la actuación se interponga con el único fin de preservar los derechos e intereses del demandante durante el período de espera del arbitraje.

19. Para mayor certeza, ninguna reclamación podrá someterse a arbitraje conforme al presente Acuerdo, si el inversionista ya ha alegado la misma violación ante un tribunal judicial o administrativo competente del demandado, o ante cualquier otro proceso de solución de controversias vinculante, para adjudicación o resolución.

### **Selección de árbitros**

20. A menos que las partes contendientes convengan otra cosa, el tribunal arbitral estará integrado por tres árbitros, un árbitro designado por cada una de las partes contendientes y el tercero, que será el árbitro presidente, será designado por acuerdo de las partes contendientes.

21. El Secretario General del CIADI servirá como autoridad para designar a los árbitros en los procedimientos de arbitraje de conformidad con este Artículo. Cuando un tribunal arbitral no se integre en un plazo de 90 días a partir de la fecha en que la reclamación se someta a arbitraje, de conformidad con el presente Acuerdo, el Secretario General del CIADI, a petición de una parte contendiente, designará, a su discreción, previa consulta a las partes contendientes, al árbitro o árbitros que aún no hayan sido designados. El Secretario General del CIADI no designará a un nacional de cualquiera de las Partes como árbitro presidente, salvo que las partes contendientes acuerden lo contrario.

22. Los árbitros deberán:

- (a) tener experiencia o conocimientos especializados en derecho internacional público, las normas internacionales de inversión, o en la solución de controversias derivadas de acuerdos internacionales de inversión; y
- (b) ser independiente de las Partes y del demandante, y no estar afiliado ni recibir instrucciones de ninguno de ellos.

### **Realización del arbitraje**

23. Las partes contendientes podrán convenir en la sede legal donde haya de celebrarse cualquier arbitraje conforme a las reglas arbitrales aplicables de acuerdo con el párrafo 7. A falta de acuerdo entre las partes contendientes, el tribunal arbitral determinará dicho lugar de conformidad con las reglas arbitrales aplicables, siempre que el lugar se encuentre en el territorio de un Estado que sea parte de la Convención de Nueva York.

24. Después de consultar a las partes contendientes, el tribunal arbitral puede permitir que una persona o entidad que no sea una parte contendiente y que tenga un interés significativo en el procedimiento, presente un escrito sobre una cuestión dentro del ámbito de la controversia. Para determinar si se permite dicha presentación, el tribunal arbitral considerará, entre otras cosas, la medida en que:

- (a) la presentación del escrito ayudaría al tribunal arbitral en la determinación de una cuestión de hecho o de derecho relacionada al procedimiento al aportar una perspectiva, un conocimiento particular o una visión distinta de la de las partes contendientes;
- (b) la presentación del escrito abordaría un asunto dentro el ámbito de la controversia.

El tribunal arbitral se asegurará de que la presentación del escrito no interrumpa el procedimiento ni suponga una carga excesiva ni perjudique injustamente a cualquiera de las partes contendientes, y que se dé a las partes contendientes la oportunidad de presentar sus observaciones sobre la presentación del escrito.

25. Sin perjuicio de la facultad del tribunal arbitral para conocer otras objeciones como cuestiones preliminares, un tribunal arbitral conocerá y decidirá como una cuestión preliminar cualquier objeción del demandado de que, como cuestión de derecho, la reclamación sometida no es una reclamación respecto de la cual se pueda dictar un laudo favorable para el demandante.

- (a) Dicha objeción se presentará al tribunal arbitral tan pronto como sea posible después de la constitución del tribunal arbitral, y en ningún caso más tarde de la fecha que el tribunal arbitral fije para que el demandado presente su contestación de la demanda o, en el caso de una modificación a la

notificación de arbitraje, la fecha que el tribunal fije para que el demandado presente su respuesta a la modificación.

- (b) En el momento en que se reciba una objeción conforme a este párrafo, el tribunal arbitral suspenderá cualquier actuación sobre el fondo del litigio, establecerá un cronograma para la consideración de la objeción, que será compatible con cualquier cronograma que se haya establecido para la consideración de cualquier otra cuestión preliminar, y emitirá una decisión o laudo sobre la objeción, exponiendo los fundamentos de éstos.
- (c) Al decidir acerca de una objeción de conformidad con este párrafo, el tribunal arbitral asumirá como ciertos los alegatos de hecho presentados por el demandante con el objeto de respaldar cualquier reclamación que aparezca en la notificación de arbitraje (o cualquier modificación de ésta). El tribunal arbitral también podrá considerar cualquier otro hecho pertinente que no sea controvertido.
- (d) El demandado no renuncia a formular cualquier objeción con respecto a la competencia o a cualquier argumento de fondo, simplemente porque haya formulado o no una objeción conforme a este párrafo, o haga uso del procedimiento expedito establecido en el párrafo 27.

26. En el caso de que el demandado así lo solicite, dentro de los 45 días siguientes a la constitución del tribunal arbitral, el tribunal arbitral decidirá, de una manera expedita, acerca de una objeción de conformidad con el párrafo 25 y cualquier objeción en el sentido de que la controversia no se encuentra dentro de la competencia del tribunal arbitral. El tribunal arbitral suspenderá cualquier actuación sobre el fondo del litigio y emitirá, a más tardar 150 días después de la fecha de la solicitud, una decisión o laudo sobre dicha objeción, exponiendo el fundamento de éstos. Sin embargo, si una parte contendiente solicita una audiencia, el tribunal arbitral podrá tomar 30 días adicionales para emitir la decisión o laudo. Independientemente de si se ha solicitado una audiencia, el tribunal arbitral podrá, demostrando un motivo extraordinario, retardar la emisión de su decisión o laudo por un breve período adicional, que no podrá exceder de 30 días.

27. Cuando el tribunal arbitral decida acerca de la objeción de un demandado de conformidad con los párrafos 25 o 26, podrá, si se justifica, conceder a la parte contendiente vencedora costas y honorarios de abogado razonables en que se haya incurrido al presentar la objeción u oponerse a ésta. Al determinar si dicho laudo se justifica, el tribunal arbitral considerará si la reclamación del demandante o la objeción del demandado eran frívolas, y concederá a las partes contendientes oportunidad razonable para presentar sus comentarios.

28. El tribunal arbitral podrá, luego de otorgar a cada una de las partes contendientes una oportunidad para presentar observaciones, ordenar una medida provisional de protección para preservar los derechos de una parte contendiente, o con el objeto de garantizar el pleno ejercicio de la jurisdicción del tribunal, incluida una orden para

preservar la evidencia que se encuentre en poder o bajo el control de una parte contendiente, o para proteger la jurisdicción del tribunal arbitral. El tribunal arbitral no podrá ordenar el embargo, o impedir la aplicación de una medida que se considere una violación. Para efectos de este párrafo, una orden incluye una recomendación.

29. En cualquier arbitraje realizado en virtud del presente Acuerdo, a solicitud de cualquiera de las partes contendientes, el tribunal arbitral, antes de dictar una decisión o laudo sobre responsabilidad, comunicará su propuesta de decisión o laudo a las partes contendientes. Dentro del plazo de 60 días después de comunicada dicha propuesta de decisión o laudo, las partes contendientes podrán presentar comentarios escritos al tribunal arbitral en relación con cualquier aspecto de su propuesta de decisión o laudo. El tribunal arbitral considerará dichos comentarios y dictará su decisión o laudo a más tardar a los 45 días siguientes del vencimiento del plazo de 60 días para presentar comentarios.

### **Transparencia de los procedimientos arbitrales**

30. Sujeto a la obligación de proteger información confidencial de conformidad con los párrafos 32 y 33, el demandado, después de recibir los siguientes documentos, los pondrá a disposición del público:

- (a) la notificación de arbitraje; y
- (b) el laudo.

31. El tribunal arbitral, por mutuo acuerdo de ambas partes contendientes, realizará audiencias abiertas al público y determinará, en consulta con las partes contendientes, los arreglos logísticos pertinentes. Sin embargo, cualquier parte contendiente que pretenda usar en una audiencia información catalogada como información deberá informarlo así al tribunal arbitral. El tribunal arbitral realizará los arreglos pertinentes para proteger la información de su divulgación.

32. Nada de lo dispuesto en el presente Acuerdo exige al demandado que ponga a disposición información protegida. Cualquier información protegida que sea sometida al tribunal arbitral será protegida de divulgación de acuerdo con los siguientes procedimientos:

- (a) sujeto al subpárrafo (d), ni las partes contendientes ni el tribunal arbitral revelarán ninguna información protegida cuando la parte contendiente que proporciona la información la designe claramente de esa manera de acuerdo con el subpárrafo (b);
- (b) cualquier parte contendiente que reclame que determinada información constituye información protegida, la designará claramente al momento de ser presentada al tribunal arbitral;

- (c) una parte contendiente, en el mismo momento que presenta un documento que contiene información alegada como información protegida, presentará una versión redactada del documento que no contenga la información. Sólo la versión redactada podrá ser publicada si fuera apropiado, y de conformidad con el artículo 31; y
- (d) el tribunal arbitral decidirá acerca de cualquier objeción de una parte contendiente en relación con la designación de información alegada como información protegida. Si el tribunal arbitral determina que dicha información no fue designada apropiadamente, la parte contendiente que presentó la información podrá:
  - (i) retirar todo o parte de la presentación que contiene tal información; o
  - (ii) convenir en volver a presentar documentos completos y redactados, con las designaciones correctas de conformidad con la determinación del tribunal y el subpárrafo (c).

En cualquier caso, la otra parte contendiente deberá, cuando sea necesario, volver a presentar documentos completos y redactados, los cuales omitan la información retirada de conformidad con el subpárrafo (i) por la parte contendiente que presente primero la información o que redesignen la información de forma consistente con la designación realizada de conformidad con el subpárrafo (ii) de la parte contendiente que presentó primero la información.

### **Derecho aplicable y expertos**

33. El tribunal arbitral decidirá las cuestiones en controversia de conformidad con el presente Acuerdo y con las normas aplicables del derecho internacional.

34. Una decisión de las Partes declarando su interpretación de una disposición del presente Acuerdo será obligatoria para un tribunal arbitral, y cualquier decisión o laudo emitido por el tribunal arbitral deberá ser compatible con esa decisión.

35. Sin perjuicio de la designación de otro tipo de expertos cuando lo autoricen las reglas de arbitraje aplicables, el tribunal arbitral, a petición de una parte contendiente o por iniciativa propia a menos que las partes contendientes no lo acepten, podrá designar uno o más expertos para informar por escrito cualquier cuestión de hecho relativa a asuntos ambientales, de salud, seguridad u otros asuntos científicos que haya planteado una parte contendiente en un procedimiento, de acuerdo a los términos y condiciones que acuerden las partes contendientes.

### **Laudos**

36. El tribunal arbitral decidirá las cuestiones por la mayoría de los votos de todos sus miembros. El laudo del tribunal arbitral será por escrito y deberá ser firmado por los

miembros del tribunal arbitral que hayan votado por él. Dicho laudo se ocupará de todas las cuestiones sometidas al tribunal arbitral, y deberá indicar las razones en las que se basa. Cualquier miembro del tribunal arbitral podrá adjuntar su opinión individual al laudo, ya sea que disienta de la mayoría o no, o una declaración de su disentimiento. El tribunal, en su laudo definitivo, establecerá sus conclusiones de derecho y de hecho, junto con las razones de su fallo. Cuando un tribunal dicte un laudo definitivo desfavorable al demandado, el tribunal podrá, siempre que no exceda la reclamación del demandante, otorgar, por separado o en combinación, únicamente:

- (a) daños pecuniarios y los intereses que procedan; y
- (b) restitución de la propiedad, en cuyo caso el laudo dispondrá que el demandado podrá pagar daños pecuniarios, más los intereses que procedan en lugar de la restitución.

37. Un tribunal arbitral podrá también conceder costas y honorarios de abogado de conformidad con el presente Acuerdo y con las reglas de arbitraje aplicables.

38. Un tribunal arbitral no está autorizado para ordenar el pago de daños que tengan carácter punitivo.

39. El laudo dictado por un tribunal arbitral será obligatorio sólo para las partes contendientes y únicamente respecto del caso concreto.

40. Sujeto al párrafo 41 y al procedimiento de revisión aplicable a un laudo provisional, la parte contendiente acatará y cumplirá el laudo sin demora.

41. Una parte contendiente no podrá solicitar la ejecución del laudo definitivo hasta que:

- (a) en el caso de un laudo definitivo dictado de conformidad con el Convenio del CIADI,
  - (i) hayan transcurrido 120 días a partir de la fecha en que se dictó el laudo y ninguna parte contendiente haya solicitado revisión o anulación del laudo; o
  - (ii) hayan concluido los procedimientos de revisión o anulación; y
- (b) en el caso de un laudo definitivo dictado de conformidad a las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI, o las otras reglas seleccionadas en virtud del párrafo 7:
  - (i) hayan transcurrido 90 días desde la fecha en que se dictó el laudo y ninguna parte contendiente haya iniciado un procedimiento para revisarlo, revocarlo o anularlo; o

- (ii) un tribunal haya desechado o admitido una solicitud de revisión, revocación o anulación del laudo y esta resolución no pueda recurrirse.

42. Cada Parte dispondrá la ejecución de un laudo en su territorio.

43. La entrega de la notificación y otros documentos a una Parte se hará al lugar designado por la Parte en el Anexo 1 del presente Acuerdo.

## **ARTÍCULO 15 EXCEPCIONES GENERALES**

1. Ninguna disposición del presente Acuerdo se interpretará en el sentido de impedir la adopción o la ejecución de medidas de aplicación general que una Parte considere necesarias para:
  - (a) proteger la moral pública o mantener el orden público;
  - (b) proteger la vida y la salud humana, animal o vegetal;
  - (c) garantizar el cumplimiento de las leyes o regulaciones, que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, para la prevención de prácticas fraudulentas o engañosas o para hacer frente a los efectos de un incumplimiento de un contrato;
  - (d) garantizar el cumplimiento de las leyes o reglamentos para proteger la privacidad de las personas en relación con el tratamiento y la difusión de datos personales y la protección de la confidencialidad de los registros y cuentas individuales;
  - (e) garantizar la seguridad; y
  - (f) la protección y conservación del medio ambiente, incluidos todos los recursos naturales vivos y no vivos.
2. Ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo se entenderá como un compromiso de las Partes de proteger las inversiones establecidas con capital o activos derivados de actos ilegales o fraudulentos, según se determine de conformidad con el debido proceso legal.
3. Nada de lo dispuesto en el presente Acuerdo se aplicará a las medidas no discriminatorias de aplicación general adoptadas por cualquier entidad pública de cualquiera de las Partes en la aplicación de políticas monetarias y de crédito conexas o políticas cambiarias.

## **ARTÍCULO 16 SEGURIDAD ESENCIAL**

Ninguna disposición del presente Acuerdo se interpretará en el sentido de:

- (a) obligar a una Parte a proporcionar ni a dar acceso a información cuya divulgación considere contraria a sus intereses esenciales en materia de seguridad; o
- (b) impedir que una Parte aplique medidas que considere necesarias para proteger sus intereses esenciales en materia de seguridad:
  - (i) relativas a las materias fisionables o a aquellas que sirvan para su fabricación;
  - (ii) relativas al suministro de servicios destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas;
  - (iii) relativas al tráfico de armas, municiones y material de guerra, y a todo comercio de otros artículos y material destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas;
  - (iv) aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional; or
- (c) impida a una Parte la adopción de medidas en cumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales

## **ARTÍCULO 17 MEDIDAS TRIBUTARIAS**

Nada de lo dispuesto en el presente Acuerdo se aplicará a las medidas tributarias.

## **ARTÍCULO 18 BALANZA DE PAGOS**

Ninguna disposición del presente Acuerdo se interpretará en el sentido de impedir que una Parte adopte o mantenga medidas de salvaguardia temporales de conformidad con las leyes y regulaciones de la Parte en lo que respecta a los pagos o transferencias y movimientos de capitales:

- (a) en caso de existencia o amenaza de graves dificultades de balanza de pagos o financieras externas; o
- (b) en los casos en que, en circunstancias excepcionales, los pagos y los movimientos de capital causen o amenacen causar graves dificultades para el funcionamiento de las políticas monetarias o cambiarias en la Parte de que se trate.

## **ARTÍCULO 19 DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN**

Ninguna disposición del presente Acuerdo se entenderá que impone a una Parte la obligación de facilitar o dar acceso a información confidencial cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes o ser de otra manera contraria al interés público, o pueda lesionar los intereses comerciales legítimos de una persona jurídica particular, pública o privada.

## **ARTICULO 20 PUNTOS DE CONTACTO**

A fin de facilitar las comunicaciones relativas al presente Acuerdo, las Partes establecen los siguientes puntos de contacto:

- (a) para Costa Rica: la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior; y
- (b) para los Emiratos Árabes Unidos: el Ministerio de Finanzas,

o sus sucesores.

## **ARTÍCULO 21 ANEXO Y PROTOCOLO**

El Anexo y Protocolo del presente Acuerdo, constituyen una parte integrante del presente Acuerdo.

## **ARTÍCULO 22 ENMIENDAS**

1. Las Partes podrán acordar por escrito cualquier modificación del presente Acuerdo en cualquier momento después de su entrada en vigor.

2. Dicha enmienda entrará en vigor y será parte integrante del presente Acuerdo 30 días después de la recepción de la última notificación por escrito de las Partes donde certifiquen que han completado sus respectivos procesos legales aplicables para su entrada en vigor o en cualquier otra fecha que las Partes acuerden.

### **ARTÍCULO 23 ENTRADA EN VIGOR**

El presente Acuerdo entrará en vigor 30 días después de la recepción de la última notificación por escrito de las Partes que certifiquen que han completado sus respectivos procesos legales aplicables para su entrada en vigor o en cualquier otra fecha que las Partes acuerden.

### **ARTÍCULO 24 DURACIÓN Y TERMINACIÓN**

1. El presente Acuerdo permanecerá en vigor durante diez años y, posteriormente, se considerará que ha sido prorrogado automáticamente.

2. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 1, el presente Acuerdo finalizará 180 días después de la fecha en que una Parte notifique a la otra Parte por escrito que desea terminar el presente Acuerdo o en cualquier otra fecha que las Partes acuerden.

3. Con respecto a las inversiones realizadas antes de la fecha en que la terminación de este Acuerdo sea efectiva, las disposiciones del presente permanecerán en vigor por un período de diez años desde la fecha de su terminación.

### **ARTÍCULO 25 RESERVAS**

El presente Acuerdo no permitirá declaraciones o reservas interpretativas unilaterales.

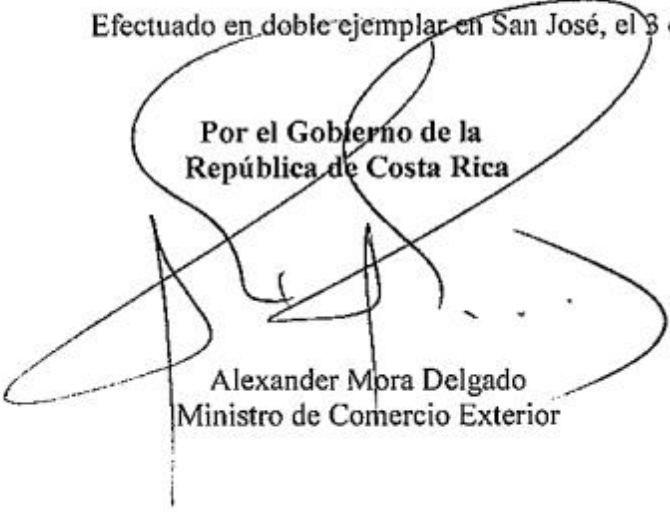
### **ARTÍCULO 26 TEXTOS AUTÉNTICOS**

Los textos en árabe, inglés y español del presente Acuerdo son igualmente auténticos. En caso de divergencia entre estos textos, prevalecerá el texto inglés.

**EN FE DE LO CUAL** los suscritos debidamente autorizados a los efectos por sus respectivos Gobiernos, han firmado este Acuerdo en los idiomas inglés y español. El texto en árabe del Acuerdo se firmará en una fecha que será acordada por las Partes.


Efectuado en doble ejemplar en San José, el 3 de octubre de 2017.

Por el Gobierno de la  
República de Costa Rica



Alexander Mora Delgado  
Ministro de Comercio Exterior

Por el Gobierno de los  
Emiratos Árabes Unidos



Mohammed Sharaf  
Ministro Asistente de Relaciones Exteriores  
y Cooperación Internacional para Asuntos  
Económicos y de Comercio

**ANEXO I**  
**NOTIFICACIÓN DE DOCUMENTOS A UNA PARTE**

Costa Rica:

Las notificaciones y otros documentos de conformidad con el Artículo 14 (Solución de Controversias entre un Inversionista de una Parte y la otra Parte) serán notificados en Costa Rica mediante su entrega a:

Dirección General de Comercio Exterior  
Ministerio de Comercio Exterior  
Plaza Tempo, Escazú,  
San José, Costa Rica

Emiratos Árabes Unidos:

Las notificaciones y otros documentos de conformidad con el Artículo 14 (Solución de Controversias entre un Inversionista de una Parte y la otra Parte) serán notificados en Emiratos Árabes Unidos mediante su entrega a:

Ministerio de Finanzas  
Departamento de Relaciones Financieras Internacionales  
Abu Dhabi  
Emiratos Árabes Unidos

**PROTOCOLO  
AL ACUERDO ENTRE  
EL GOBIERNO DE LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS Y  
EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA  
PARA LA PROMOCIÓN Y  
PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES**

En el momento de la firma del Acuerdo entre el Gobierno de los Emiratos Árabes Unidos y el Gobierno de la República de Costa Rica para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (denominado en adelante el "Acuerdo"), los abajo firmantes han acordado además las siguientes disposiciones que se considerarán parte integrante del Acuerdo.

Con respecto al párrafo 2 del Artículo 1, las Partes acuerdan que una empresa es propiedad indirecta de un inversionista si es dueño de al menos el 50% o más del capital social y que una empresa está controlada por un inversionista si ese inversionista tiene el poder de nombrar a la mayoría de sus directores o de dirigir legalmente sus acciones.

Con respecto al párrafo 2 del Artículo 1, las Partes acuerdan que la participación en los mercados, el acceso a los mercados, las ganancias esperadas y las oportunidades de obtener ganancias no son, por sí mismas, inversiones.

Con respecto al párrafo 2 (e) del Artículo 1, las Partes acuerdan que ninguna disposición del presente Acuerdo se entenderá como una renuncia de las Partes de cualquier derecho o flexibilidades en materia de derechos de propiedad intelectual derivados del Acuerdo ADPIC o cualquier otro acuerdo relacionado con derechos de propiedad intelectual siempre que dicho derecho de propiedad intelectual sea reconocido de conformidad con las leyes y regulaciones nacionales de la Parte respectiva.

Con respecto al Artículo 2, las Partes acuerdan que cada Parte cumplirá su compromiso con respecto al presente Acuerdo. Sin embargo, cualquier incumplimiento de un contrato no puede considerarse un incumplimiento del Acuerdo.


Para mayor certeza, con respecto al Artículo 5, las Partes acuerdan que este Artículo no será entendido o interpretado de manera que modifique el alcance del Acuerdo.

Con respecto al párrafo 3 (c) del Artículo 7, las Partes acuerdan que la lista de "objetivos legítimos de bienestar público" que figura en el párrafo 3 (c) del Artículo 7 no es exhaustiva.

Efectuado en doble ejemplar en San José, el 3 de octubre de 2017, en los idiomas español e inglés cada uno. El texto en árabe será firmado en una fecha que será acordada por las Partes. Siendo cada texto igualmente auténtico, en caso de divergencia entre estos textos, prevalecerá el texto en inglés.

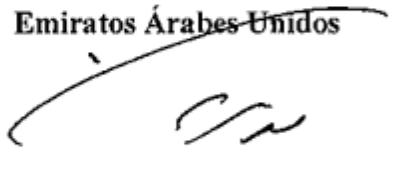
EN FE DE LO CUAL los suscritos debidamente autorizados a los efectos por sus respectivos Gobiernos, han firmado este Acuerdo.

Por el Gobierno de la  
República de Costa Rica



Alexander Mora Delgado  
Ministro de Comercio Exterior

Por el Gobierno de los  
Emiratos Árabes Unidos



Mohammed Sharaf  
Ministro Asistente de Relaciones Exteriores  
y Cooperación Internacional para Asuntos  
Económicos y de Comercio