



ULACIT

ARTÍCULO CIENTÍFICO

“Mercado Europeo ¿Opción para diversificar los mercados internacionales para las exportaciones de piña?”

Autora: Xochilt V. Salazar Mora

San José, Costa Rica

Agosto 2009

Agradecimiento

A Dios todopoderoso; que me ha bendecido dándome fortaleza, hasta ahora, permitiéndome alcanzar mis metas. A mi familia y personas que a lo largo de mi vida me han brindado su apoyo y confianza dándome palabras de ánimo para proseguir.

Dedicatoria

A mi familia, mis padres por haber plantado la iniciativa de perseverar, a mis hermanos por ser parte tan importante de mi vida y especialmente a mi esposo e hija, por todo el soporte que me han brindado.

Índice

Título:	Página:
Agradecimiento	ii
Dedicatoria	iii
Índice	v
1. Introducción	vi
2. Justificación	vii
3. Objetivos	viii
Objetivo general	viii
Objetivos específicos	viii
4. Metodología de la investigación	ix
Diseño de la investigación	x
Fases metodológicas	xi
Enfoque	xii
Instrumentos de recolección de datos	xii
Población y muestra	xii
Fuentes de información	xiv
Alcance	xv
Limitaciones	xv
“Mercado Europeo ¿Opción para diversificar los mercados internacionales para las exportaciones de piña?”	1
Resumen	1
Palabras clave	1
Abstract	1
Keywords	2
Generalidades de la Unión Europea	3
Exportaciones de Costa Rica hacia la UE	4
La industria de la piña	4
Impacto de la producción piñera ambiental y social	7
Sistema GSP Plus y el Acuerdo de Asociación entre CA y la UE	10

Condición de las negociaciones con la Unión Europea y su impacto para	
Las exportaciones de piña	12
Aspectos positivos y negativos del intercambio comercial con la UE	13
Unión europea mercado para las exportaciones de piña fresca costarricense	16
Retos para Costa Rica frente al Acuerdo de Asociación de Centroamérica	
y la Unión Europea	17
Consideraciones	18
Conclusiones	19
Recomendación final	20
Bibliografía	22
Anexo 1 Entrevista	24
Anexo 2 Encuesta	25
Anexo 3 Gráfico de encuesta	26

1. Introducción

Costa Rica ha tenido éxito, hasta ahora, en su integración a la economía mundial; las políticas adoptadas han permitido el crecimiento económico y social en términos de niveles de empleo y desarrollo humano en general; sin embargo, todavía se deben enfrentar retos a nivel de tratados multilaterales, tal como el que se negocia con la Unión Centroamericana y la Unión Europea. (<http://www.elfinancierocr.com>). Del cual se espera pueda cooperar con la política de comercio costarricense en la diversificación y desarrollo de mercados, productos y servicios.

Costa Rica mantiene tratados de libre comercio con Canadá, Chile, República Dominicana, Panamá y México; todos estos tratados internacionales, han apoyado la reducción arancelaria. (www.comex.go.cr). De la mano con estos tratados se han empleado varios instrumentos para la atracción de inversión extranjera directa: el régimen de zonas francas y los contratos de exportación ofreciendo incentivos como la exoneración de impuestos en la importación de maquinarias, equipos y materias primas. El crecimiento en manufactura de microchips, ha fortalecido las exportaciones de bienes industriales y servicios de Costa Rica. Otro instrumento que ha promovido la inversión nacional así como la internacional han sido los regímenes especiales de incentivos para la industria turística. El desarrollo de nuevos productos agrícolas (mini-vegetales, flores y follajes) y su crecimiento en los índices de exportación también han cooperado con este crecimiento.

El proceso de reestructuración económica ha buscado asegurar el acceso a nuevos mercados para las exportaciones costarricenses, se ha llevado a cabo un proceso agresivo de negociaciones bilaterales firmando tratados de libre comercio durante la década de los noventa y a principios de la presente década. (<http://www.comex.go.cr/politica%20comercio/Paginas/>)

2. Justificación

Este artículo investigativo pretende describir las exportaciones de Costa Rica hacia la Unión Europea específicamente en el caso de la piña fresca; así como la condición de las negociaciones del posible acuerdo entre Centroamérica y la Unión Europea.

Los productos agrícolas ocupan el 59.7% de las exportaciones de Costa Rica con base en el anuario estadístico 2008, (www.procomer.com); también se muestra estadísticamente que la piña ocupa el segundo lugar en las exportaciones en millones de dólares con 572.9 (millones de dólares) después del banano. Es importante relacionar estos datos con el hecho que Estados Unidos sigue siendo el principal mercado para los productos agrícolas costarricenses, y en segundo lugar le siguen los países europeos como (Bélgica, Holanda, Alemania e Italia, entre otros).

Los principales destinos de la piña fresca comercializada en el mundo son Estados Unidos, Francia, Japón, Bélgica y Alemania quienes absorben el 53% del volumen promedio anual comercializado. Los principales suplidores de Europa son Côte d'Ivoire, Costa Rica y hasta hace pocos años Ghana. La Unión Europea (UE) es el mayor mercado del mundo para piña orgánica, cuyo consumo superó las 2.000 toneladas en el 2002 (40% de las importaciones mundiales).

El Acuerdo de Asociación entre la Centroamérica y la UE; será una herramienta que consolidará la relación comercial entre ambas regiones. El camino de la negociación ha sido largo; sin embargo, las expectativas son altamente positivas en la búsqueda del mejoramiento de las condiciones actuales.

3. Objetivos Académicos:

3.1 Objetivo general:

Analizar el potencial del mercado europeo en la diversificación de las exportaciones de productos costarricenses, específicamente de la piña, y el impacto del tratado de libre comercio entre la Unión Europea y Centroamérica para el sector exportador de piña fresca.

3.2 Objetivos específicos

Primero: Describir la situación actual del sector exportador de piña y el mercado de la unión europea

Segundo: Valorar la importancia y el impacto de mantener relaciones comerciales y diplomáticas con la Unión Europea.

Tercero: Identificar el potencial de diversificación no solo en los mercados internacionales, sino también de los productos exportables.

4. Metodología

La metodología es fundamental en el proceso de investigación científica, porque a través de ésta se da la selección de técnicas concretas con las que se llevará a cabo la investigación. En este capítulo se presenta la metodología que permitió desarrollar el presente trabajo investigativo. Se muestran aspectos como el tipo de investigación, las técnicas y procedimientos que fueron utilizados para llevar a cabo dicha investigación.

“El proyecto factible consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnológicas, métodos o procesos”.(UPEL, 1998) En atención a esta modalidad de investigación, se introdujeron cuatro fases en el estudio, a fin de cumplir con los requisitos involucrados en el desarrollo de este artículo.

4.1 Diseño de la investigación:

El enfoque de la presente investigación se denomina de tipo, exploratoria, debido a que se encuentra en una etapa previa a obtener un enfoque más amplio de la situación en estudio, colaborando a crear un precedente que permitirán que el estudio sea completo. Según Aaker A, David (2001) se define este tipo de investigación como “Aquella investigación que se emplea cuando un conocimiento más profundo sobre la naturaleza general de un problema, las posibles alternativas de decisión y las variables pertinentes que necesitan considerarse” (Pág. 170), y se complementa con la investigación descriptiva.

Los estudios exploratorios tienen por objetivo examinar un tema o problema poco estudiado del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes (Hernández, Fernández y Baptista, 2003).

El M.B.A. Carlos E. Méndez amplía con respecto a la investigación exploratoria:

Los estudios de tipo exploratorio o formulativo tienen como objetivo la “formulación de un problema para posibilitar una investigación más precisa o el desarrollo de una hipótesis”. “Pero tiene otras funciones como la de aumentar la familiaridad del investigador con el fenómeno que va a investigar, aclarar conceptos, establecer preferencias para posteriores investigaciones”.

Se utilizarán los métodos cualitativos para el desarrollo de este artículo, porque a través de éste se descubrirá que hay en la mente de los exportadores costarricenses de piña. Los datos cualitativos se recolectarán para conocer más de las expectativas y los intereses de los productores.

4.2 Fases metodológicas:

Fase 1:

Recolección de información con respecto a la industria exportadora de piña, y el mercado europeo, así como de las condiciones de las negociaciones entre Centroamérica y la Unión Europea.

Fase 2:

Entrevistas dirigidas a expertos de Procomer, Comex y la Cámara de Productores y exportadores de piña, para obtener datos específicos del mercado y las condiciones actuales para los exportadores costarricenses de piña.

Fase 3:

Análisis de la información recolectada en las encuestas aplicadas a los exportadores de piña hacia la unión europea.

Fase 4:

Redacción del resumen con un enfoque analítico, descriptivo de las oportunidades y riesgos así como los retos que enfrentan los exportadores de piña frente al mercado europeo.

4.3 Enfoque

Grinnell (1997) comenta que el uso de la teoría debe ser consistente con el enfoque elegido para la investigación. Hernández,(2003) definen el enfoque cuantitativo como el que usa la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico a fin de establecer patrones de comportamiento. Asimismo, puntualiza el enfoque cualitativo como el que utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación y puede o no probar hipótesis en su proceso de avance. Se utilizará esta técnica como método de recolección de datos para describir posibles situaciones en condiciones dadas, observando información previa y actual de las exportaciones al mercado europeo.

Este estudio utilizará instrumentos de recolección de datos tanto cuantitativos, para el establecimiento de estadística referencial, como cualitativos con el propósito de conocer perspectivas específicas provenientes de los productores- exportadores y expertos entrevistados.

Esto es a lo que se refieren los autores como tercer modelo o enfoque mixto: “el mayor nivel de integración entre los enfoques cualitativo y cuantitativo, donde ambos se combinan durante todo el proceso de investigación” (p.22). Este enfoque mixto busca un equilibrio de la información tanto numérica como teórica, complementándose una con la otra y dando una mayor solidez a la información que se presentará como antecedente para futuras investigaciones.

Debido a la naturaleza inductiva que suele acompañar a los estudios de tipo exploratorio, en esta investigación no se ha establecido una hipótesis previamente; sino más bien lleva una dirección bajo la cual, obteniendo suficiente información y resultados objetivos, se pueda llegar a un análisis más profundo.

4.4 Instrumentos de recolección de información:

En el desarrollo de esta investigación fue necesario utilizar herramientas que permitieron recolectar el mayor número de información necesaria, con el fin de obtener un conocimiento más amplio de la realidad y las condiciones de funcionamiento político, técnico y ambiental de esta industria. Por naturaleza del estudio se requirió la recopilación documental, que se trata del acopio de los antecedentes relacionados con la investigación. Para tal fin se consultaron documentos escritos, formales e informales, también se usó la observación directa y las entrevistas, las cuales complementarán las evaluaciones que se utilizaron.

4.5 Población y muestra

La población es el conjunto de todas las observaciones de interés para el investigador, o el conjunto de todos los elementos o eventos que tienen características similares. La población puede ser finita o infinita. Es finita cuando todos sus elementos se pueden contar con exactitud, en caso contrario es infinita.

Se pretende con el estudio, conocer las características del conjunto y generalizar a todo él los resultados o conclusiones obtenidos (Gómez, 2003).

La población es finita, para este caso específico existen 187 empresas, inscritas en la Promotora de Comercio Exterior como exportadores hacia la

Unión Europea, de productos relacionados con las partidas arancelarias de frutas; sin embargo, con base en datos suministrados por la cámara nacional de exportadores solamente aproximadamente cuarenta y ocho empresas son comercializadoras en el mercado europeo de piña fresca y algunos subproductos.

La muestra es la porción representativa de la población, que se selecciona para un estudio porque la población es demasiado grande para analizarla en totalidad. En otras palabras la muestra es un subconjunto de la población seleccionada por medios científicos.

Las muestras probabilísticas son esenciales en los diseños de investigación por encuestas, en donde se pretende generalizar los resultados a una población. La característica de este tipo de muestra, es que todos los elementos de la población tienen al inicio la misma probabilidad de ser elegidos, de esta manera los elementos muestrales tendrán valores muy aproximados a los valores de la población, ya que las mediciones del subconjunto, serán estimaciones muy precisas del conjunto mayor.

Se seleccionó en este caso, una muestra por conveniencia, la cual -de acuerdo con Gómez (2003)- es aquella determinada al escoger las unidades o elementos disponibles o más fáciles de conseguir.

Se han seleccionado, quince reconocidas empresas exportadoras de piña; por su flexibilidad e interés para compartir información con este estudio, lo cual fue un factor determinante en la consideración que del 100% de sus exportaciones la participación del mercado europeo es el más representativo porque sus importaciones se encuentran divididas en promedio entre (70 -30) y (60 – 40) hacia los mercados europeo y estadounidense respectivamente.

4.6 Fuentes de información

Fuentes Primaria: Es aquella información que el investigador obtiene directamente (Kinnear y Taylor, 1998).

Se aplicará una entrevista a expertos de Procomer para analizar las expectativas como promotores de comercio exterior para el sector agrícola y especialmente en el caso de las exportaciones de piña. Entrevista a expertos: La cual se define como una conversación entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado). Para este caso específico se entrevistó al director de inteligencia comercial de PROCOMER y al director del centro de información al exportador de Comex.

Se aplicará, de igual manera, una entrevista que consta de seis preguntas abiertas y cerradas a empresarios, agricultores y exportadores de piña. Estas encuestas se realizarán por teléfono y vía Internet. Recuerde que los párrafos no se comienzan con preposiciones. Y Ud, lo hace a menudo.

Las fuentes utilizadas para obtener información relacionada con la elaboración de este artículo, incluyen:

Secundarias: Según Kinnear y Taylor (1998), se refiere a aquella información que el investigador obtuvo indirectamente o lo que se conoce como una fuente adquirida -quien obtuvo los datos de la fuente original.

Fuentes bibliográficas libros, revistas, periódicos.

Medios masivos: radio, televisión, prensa e Internet

Documentos oficiales, encontrados en las páginas de Internet de la promotora de comercio exterior, cámara nacional de productores y exportadores, entre otros.

Observación: Según (Mc Daniel y Gates 1999) la observación es el proceso sistemático de registrar a patrones de comportamiento de personas, objetos y ocurrencias, sin cuestionarios comunicarse con ellos” (Pág. 213).

Alcance:

El presente artículo pretende dar a conocer el crecimiento de las exportaciones de piña hacia el mercado europeo y la situación de las negociaciones del posible tratado de libre comercio; así como su impacto para esta industria, este artículo no pretende ser un estudio de mercado; con el mismo se presenta el panorama actual de la industria exportadora de piña costarricense y sus implicaciones a nivel de crecimiento económico e impacto ambiental.

Limitaciones:

Las principales limitaciones con las que cuenta la investigación para realizar este artículo, se encuentran los recursos con los que se contó de tiempo y disponibilidad de información, por parte de los productores de piña, debido a que por protección, privacidad o política y estrategia comercial pudieron reservarse información valiosa para este proceso investigativo.

Es importante recalcar que debido al tema ambiental, este sector se encuentra muy sensible ante la aplicación de entrevista y encuestas.

“Mercado Europeo ¿Opción para diversificar los mercados internacionales para las exportaciones de piña?”

¹Xochilt V. Salazar Mora



Resumen

La globalización juega un papel dinámico en el crecimiento económico de las naciones a nivel mundial; por lo tanto, los países centroamericanos con economías en desarrollo no hemos escapado a los cambios que esto conlleva. Costa Rica por muchos años se ha esforzado por diversificar los mercados internacionales a los que dirige sus productos (mayoritariamente agrícolas).

Los datos históricos muestran que el principal socio comercial para Costa

¹ Autora: Xochilt Vanessa Salazar Mora
Bachiller en Administración de Empresas
Candidata a la Licenciatura en Negocios Internacionales, ULACIT. Correo electrónico: xochilts@gmail.com

Rica son los Estados Unidos de Norteamérica.

El presente artículo analiza el potencial del mercado, en el cual los empresarios costarricenses pueden dirigir sus recursos y esfuerzos de internacionalización y crecimiento, haciendo referencia específicamente al mercado europeo. Así mismo a través de este artículo se analizan las exportaciones de piña para este mercado y el impacto del tratado de libre comercio para el sector exportador, basados en información estadística e información publicada en los medios de comunicación, así como entrevistas realizadas a personeros de Procomer y agricultores que actualmente exportan piña a este mercado.

Palabras claves:

Unión Europea, Comercio Internacional, Exportación, Mercados Internacionales.

Abstract

Globalization plays a dynamic roll in the economic growth of the nations around the world, therefore Central America countries with it their fragile

economies have not escape to the chances that this entail. Costa Rica for many years has make efforts to diversify the international markets that it directs Costa Rican products (mostly agricultural). The historic data shows that Costa Rica main commercial partner is the United States of America. This article analyze the potential markets in which Costa Rican entrepreneurs can focus their efforts and resources for internationalization and growth making specific reference to the European market. This article comments pineapple exportation and the impact of a free trade agreement for those markets and the impact of for pineapple exporters, based on statistic and journalistic information and interviews made to procomer personnel and pineapple producers that are actually exporting to those markets.

Keywords

International Trading

Exports

International Markets

Generalidades de la Unión Europea

La UE es una asociación económica y política única de 27 países democráticos europeos. La UE reconoce 21 idiomas como oficiales y su población es de 498 millones de ciudadanos, representa la tercera población mundial en orden de importancia después de China y la India. La esperanza de vida en la Unión Europea está creciendo. La de los nacidos en 1960 era de 67 años (para los hombres) y de 73 años (para las mujeres). Para los nacidos en 2004, las cifras alcanzan ya casi los 76 años, en el caso de los hombres, y los 82 años, en el de las mujeres. La población europea aumenta gracias a la combinación de crecimiento natural (es decir, nacen más personas de las que mueren) y crecimiento debido a la migración neta (es decir, en la UE se establecen más personas de las que la abandonan).

En la actualidad, la mayor parte del crecimiento de población total de la UE se debe a la migración neta. De hecho, sin la inmigración, las poblaciones de Alemania, Grecia e

Italia habrían descendido en los últimos años. La inmigración aporta la tan necesaria mano de obra joven a la UE.

Han logrado mejorar sus posibilidades de viajar y comercializar sin el obstáculo de las fronteras, una moneda única europea que es el euro, mayor seguridad de los alimentos, un medio ambiente más puro, mejores condiciones de vida en las regiones más pobres, unión en la lucha contra la delincuencia y el terrorismo, llamadas telefónicas más baratas, oportunidades para estudiar en el extranjero, entre otros beneficios para los países participantes de esta unión.

La Unión Europea pretende ser una sociedad justa y solidaria, comprometida con el fomento de la prosperidad económica y la creación de empleo, haciendo a las empresas más competitivas y dotando a los trabajadores de nuevas capacidades. Es una gran potencia económica y comercial, la principal donante mundial de ayuda al desarrollo a los países más desfavorecidos.

Los países que integran a la Unión Europea basados en los principios y marco jurídico, han logrado integrar sus políticas económicas dirigidas a terceros países en un marco de cooperación política, económica y social.

Exportaciones de Costa Rica hacia la UE

La UE representa el destino del 33% de las exportaciones de Costa Rica; los principales productos exportados hacia esta región durante el período 2007-2008 fueron en primer lugar el banano, en segundo lugar la piña y en tercer lugar partes de computadoras, el cuarto lugar lo ocupa el café, seguido por los follajes y plantas ornamentales.

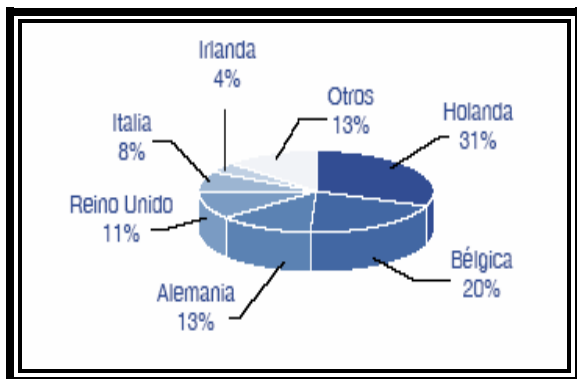
La cantidad de productos exportados hacia la UE ha ido en crecimiento, así como la cantidad de empresas costarricenses exportadoras.

En el 2004 se exportaban alrededor de 502 productos y participaban 422 empresas, en el 2008 las cifras muestran la participación de 515 empresas y 606 productos, sin incluir

a las empresas exportadoras de café y sus productos.

Cuadro Nº 1

Exportaciones hacia la UE 2008



Fuente: PROCOMER, 2008

Existe un amplio abanico de productos costarricenses que se abren paso en este competitivo mercado, algunos de origen agrícola como la yuca, el palmito, el melón y la sandía, otros de tipo industrial como son las partes de computadoras, prótesis de uso médico, alcohol etílico, materiales eléctricos, entre otros.

La industria de la piña

La industria piñera durante los últimos cincuenta años, estuvo dominada por el cultivo de la variedad de piña Cayena Lisa, habiendo sido éste el

primer material vegetal obtenido e ideado genéticamente, para ser aplicado como materia prima en un proceso agroindustrial (industria de enlatados), pero también utilizada o producida en gran escala como fruta fresca, para su comercialización e internacionalización vía marítima.

Dados los altos costos de su manufactura, Hawaii decide entonces trasladar esta increíble industria al Asia (Indonesia, Filipinas, Tailandia, Taiwán) y deja consecuentemente así de ser el mayor exportador de piña fresca del mundo, específicamente para el gran mercado de los Estados Unidos de Norteamérica (USA).

Durante los años 70's, el Instituto de Investigación en Piña de Hawaii (Pineapple Research Institute - PRI-) siguiendo exitosamente su programa de mejoramiento genético apoyado y conformado por productores (Maui Land & Pineapple), la empresa privada (Del Monte, Dole) e investigadores (Universidad de Hawaii -UH-), logran obtener dos líneas hermanas; la 73-50 (comercializada como Hawaii Gold) y la 73-114

(comercializada como Royal Coast) las mismas que dan inicio a las piñas de pulpa amarilla, llamadas extra dulces, doradas o tipo Golden.

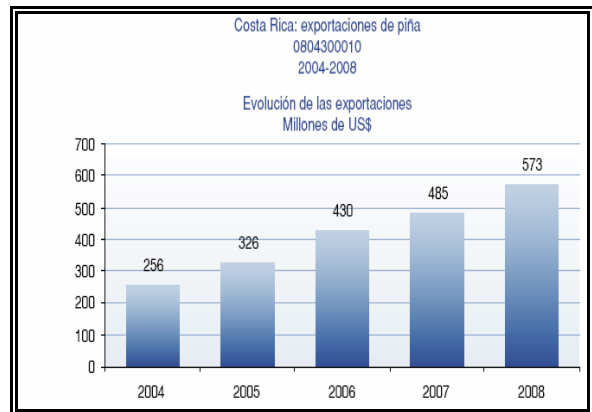
Dado que el PRI se disuelve en el año de 1987, la empresa Del Monte, quien a su vez reclama y se apropia para sí de la línea 73-114, conociéndose inicialmente como la famosa MD-2.

La producción costarricense de piña criolla había realizado algunos esfuerzos de comercializar y exportar la fruta, sin grandes éxitos, sin embargo, durante la década de los 70's; cuando la firma transnacional Pindeco (filial de Del Monte); inició con la producción de la variedad de la piña dorada, también conocida como la piña hawaiana o MD-2; adoptaron la variedad Golden, redujeron los grados de acidez, volviéndola más dulce; más jugosa y mejor adaptada a los microclimas costarricenses.

La piña es uno de los productos exportados, con mayor crecimiento en los últimos años; con base en el anuario de estadísticas 2008,

preparado y publicado por la Promotora de Comercio Exterior; las exportaciones de piña aumentaron de 256 millones de dólares exportados en el año 2004 a 573 millones de dólares exportados en el 2008. La piña es el segundo producto de exportación y representa el 27.2% del total exportado por el país; después del banano con un 27.5% y el café con un 17 %, estos son datos acumulados a mayo del 2009 según Procomer. (Véase cuadro N° 1)

Cuadro 2. Exportaciones de Piña, 0804300010 2004-2008



Fuente: PROCOMER, 2008

El Sr. Abel Chaves, presidente de la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Piña, CANAPEP; expresó: “Queríamos llegar a las 30,000 hectáreas, pero se alcanzaron las 42,500 en el 2008”;

En el país había tan solo 3,400 hectáreas sembradas de piña en 1986; en el 2000 subieron a 11,000 y en el 2008 a 42,500.² Costa Rica ocupa el noveno lugar más importante en la producción de piña con respecto al área destinada para su producción, en el mundo.

Estados Unidos continúa siendo el principal consumidor e importador de la piña; el siguiente mercado más importante es el mercado europeo donde sobresalen países como Holanda; Bélgica, Alemania, Italia; Francia y el Reino Unido.

Cuadro N° 3: Exportaciones de piña



según destinos 2008

Fuente: PROCOMER, 2008

Las exportaciones de piña costarricense se componen en un

95.8% de piña fresca, un 4% de jugo de piña y tan solo un 0.2% de piña en conserva; de estas exportaciones prácticamente se exporta la mitad hacia los Estados Unidos y la mitad restante al mercado europeo, siendo los países más importantes Bélgica; Holanda, Alemania e Italia.

Costa Rica siendo el principal proveedor de estos mercados tiene que competir principalmente con Ecuador, Guatemala y Costa de Marfil.

La piña no tiene barreras arancelarias para acceder a los principales mercados, debido a que se encuentra vigente el sistema generalizado de preferencias SGP Plus y los exportadores se enfrentan más bien a barreras no arancelarias como el Eurepgap (en la unión europea) y los permisos de importación y la ley de bioterrorismo (en lo Estados Unidos); sin embargo, la principal amenaza de las exportaciones de este exótico producto se encuentra en el reto de la competitividad, debido a que la oferta de los competidores ha inclinado los

² Fuente: El Financiero N° 724 20 de julio de 2009

precios a la baja, convirtiéndolo en un producto de consumo masivo; por lo que los exportadores costarricenses se verán obligados a diversificar su oferta, desarrollando nuevos productos acorde a las tendencias de consumos de los mercados.

Impacto de la producción de piña

Ambiental

El importante crecimiento en esta industria durante los últimos diez años; está acompañado de temas relacionados con la responsabilidad social y ambiental; existen noventa y un empresas dedicadas a la producción y exportación de piña, ubicadas principalmente en la zona norte del país; con un área aproximada de 51,000 hectáreas sembradas, el sector genera alrededor de 27,000 empleos directos y 110,000 empleos indirectos,³ sin embargo, existen serios señalamientos acerca de esta expansión piñera con respecto a los daños ambientales y en la salud de los trabajadores en el cultivo de piña dorada.

³ Fuente CANAPEP

El 30 de junio pasado se realizó, “El Foro sobre las Implicaciones Socios Ambientales de la Piña”; este se llevó a cabo en las instalaciones de la Universidad de Costa Rica (UCR); el cual fue organizado por el Consejo Universitario, el Programa de Gestión Ambiental Integral (PROGAI), en este foro se instaba a la población en general a reflexionar acerca de las consecuencias del cultivo de la piña y la necesidad de buscar nuevas prácticas de cultivo que sean amigables con la salud de los trabajadores, debido a la exposición a químicos y con el medio ambiente por la degradación de suelos y contaminación de fuentes acuíferas; entre otros efectos negativos se mencionan el crecimiento de la mosca de establo (la cual crece en residuos de vegetales y piña en descomposición, y le chupa la sangre al ganado), el uso de plaguicidas como el Bromacil que se adhiere poco al suelo y debe usarse en dosis altas; la erosión y drenaje de los suelos.

Acerca del “Desarrollo sostenible: se puede mencionar más de una definición, incluida la que a

continuación se cita, la cual fue formulada por primera vez en 1987:

"Es el desarrollo que satisface las necesidades actuales de las personas sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las suyas."

— cita del Informe de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (Comisión Brundtland): Nuestro Futuro Común, (Oxford: Oxford University Press, 1987).

Se trata del equilibrio que se logre entre los objetivos y necesidades económicas, sociales y ambientales en las decisiones que se toman en el presente, teniendo en cuenta sus efectos a futuro.

Sergio Porras, gerente del programa nacional de piña, del Ministerio de Agricultura (MAG); cree que es el momento de buscar mecanismos de regulación de siembras y buenas prácticas. El MAG ha capacitado a más de 600 productores, trabajadores directos de las piñeras, sobre el manejo de buenas prácticas agrícolas para proteger el medio ambiente.

La Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Piña (CANAPEP),

también lleva a cabo actividades como la siembra de árboles en busca de la neutralidad del carbono en el ambiente y la reducción del CO₂ en la atmósfera. De la mano con estas iniciativas la comisión social ambiental creada por esta cámara; promueve la producción de piña orgánica, la conservación de recursos naturales a través de la producción responsable; previniendo el impacto de las operaciones piñeras en la salud y seguridad humana; implementado prácticas de desarrollo y agricultura sostenibles; como la reforestación.

Ciertamente el impacto ambiental se ha hecho sentir en las zonas de desarrollo y producción de piña; esta afirmación se encuentra respaldada por las denuncias presentadas contra al menos 19 empresas piñeras en el tribunal ambiental; sin embargo, instituciones como el MAG, EARTH, UCR y Acueductos y Alcantarillados así como el tribunal ambiental; buscan soluciones y alternativas para que otros reguladores como SETENA y el MINAET puedan realizar controles más estrictos, de análisis de suelos; certificaciones de

los niveles de agroquímicos con mayor regularidad y sin previa cita, además de poner en práctica sistemas sostenibles y saludables. Entre estas sugerencias se destaca la de exigirle a los empresarios que cuenten con plantas de tratamientos de los desechos líquidos y sólidos.

La crisis económica mundial que ha afectado al principal socio comercial de Costa Rica - EEUU; reduciendo la demanda de productos como el banano, café, el melón, el chayote, flores y follajes; refuerzan la expansión del cultivo de la piña; mucho agricultores han encontrado en la producción piñera la respuesta a la rentabilidad de sus fincas; por que la piña presenta mayor estabilidad en los precios internacionales, así como la diversidad en los mercados de exportación.

Social

Existe también, con respecto al impacto social, gran controversia. Por un lado los empresarios aseguran cumplir con las leyes de trabajo, salarios mínimos, jornadas de trabajo y seguridad social establecidas a

nivel nacional; por otra parte existen denuncias y hasta un grupo organizado de personas afectadas⁴ por la producción piñera, quienes afirman que el monocultivo de la piña tiene un impacto social y ambiental negativo; ya que aseguran que no existen normas de salud ocupacional y que se abusa de los trabajadores con respecto a los bajos salarios y jornadas laborales de 12 horas, a pesar de las certificaciones de responsabilidad social que estas empresas adquieren, siendo las mismas requisito para ingresar al mercado europeo. Estas certificaciones no provienen de instituciones nacionales con representación jurídica y son más bien empresas extranjeras que emiten certificados con base en visitas programadas y documentación facilitada por las partes interesadas en adquirirla.

En busca del anhelado balance es importante solucionar estas situaciones, de otra manera con base en las normas de derechos humanos y desarrollo sostenible que requiere el

⁴ <http://detrasdelapina.org/>

comercializar en la UE, estas malas noticias, pueden generar un cierre parcial del mercado europeo y afectar la economía costarricense.

Sistema GSP Plus y el Acuerdo de Asociación entre CA y la UE

El origen de los sistemas generalizados de preferencias se remonta al año 1968, cuando la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) recomendó la creación de dicho sistema en virtud del cual los países industrializados concederían preferencias arancelarias de manera unilateral a los países en desarrollo

Desde 1971, la Comunidad Europea aplicó el primer marco decenal del SGP, cuyo propósito era lograr un comercio más intenso con los países en vías de desarrollo y con ello aumentar sus ingresos por exportación, estimular la industrialización y ayudar a diversificar sus economías y a acelerar su crecimiento económico, todo ello mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias.

Los países beneficiarios, para optar por este régimen, asumen la responsabilidad de ratificar y aplicar los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernanza, por lo cual tendrán preferencias adicionales al sistema generalizado, destinadas a fomentar el crecimiento económico y de este modo responder positivamente a la necesidad del desarrollo sostenible.

Los beneficios arancelarios del SPG son otorgados en la medida en que los productos sean considerados como originarios del país beneficiario. Son considerados originarios los productos totalmente obtenidos en un país beneficiario (fundamentalmente sector agrícola) como es específicamente y para nuestros efectos el caso de la piña. El Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas se aplicará en el período 2006 – 2015.

La sub. partida arancelaria de las piñas tropicales es la 080430; el arancel aplicado para esta partida es de un 0%, con base en lo consolidado en el sistema generalizado de

preferencia, SGP plus. Después del 29 de mayo de 2003, la Comisión Europea ha aprobado la acumulación regional de origen entre Centroamérica, Panamá y el Grupo Andino que modifica el reglamento (CEE) N° 2913/92 del Consejo por el que se aprueba el Código Aduanero Comunitario, esta legislación tiene un impacto positivo para las empresas porque les permite utilizar materiales de los países de Centroamérica, comunidad Andina y Panamá como si fueran propios o de origen nacional en sus procesos productivos.

Un Acuerdo de Asociación con la UE vendría a consolidar lo establecido previamente en el SGP Plus, evitará barreras injustificadas; es decir, que le permitirá a los exportadores costarricenses tener mayor protección con respecto a las normas no arancelarias; ejemplo de esto es el margen de residuo de plaguicidas permitido; específicamente en el caso del Ethephon; que durante el 2008; causó incertidumbre en el sector piñero, debido a que existió la posibilidad de cambiar la normativa que pasaría el máximo permitido de

2mg/Kg. a 0.05mg /Kg.; lo cual afectaría seriamente al sector exportador hacia ese mercado.

La mayor diferencia entre un sistema de preferencias y acuerdo de libre comercio es la estabilidad y la claridad en la regulación para ambas partes, el tratado le permite consolidar el libre acceso con respaldo y seguridad jurídica a las relaciones de comercio entre ambas regiones.

El resultado de la encuesta aplicada a la muestra seleccionada el 100% de los encuestados respondió que consideraba un acuerdo de asociación con la unión europea como positivo para las exportaciones de la industria piñera.

Al consultarles el porqué; agregaron que realmente se necesita fortalecer la relación comercial y establecer normas justas de comercialización, entre ellas, mencionaban el establecimiento de precios mínimos de venta en el mercado europeo; porque los exportadores costarricenses se encuentran

desprotegidos en esta materia, realizando negociaciones en una base de caso a caso, regidos en muchas oportunidades por la oferta del distribuidor en el mercado europeo.

Los exportadores de piña no encuentran amenaza alguna dentro de lo que puede llegar a ser el principal mercado de productos agrícolas costarricenses. Creen que han logrado manejar las normas requeridas por las cadenas de supermercados y los gustos de los consumidores, no ha sido algo sencillo, sin embargo, hoy por hoy el mercado europeo es el segundo más importante para esta industria.

Condición de las negociaciones con la Unión Europea y su impacto para las exportaciones de piña

Las negociaciones entre Centroamérica y la Unión Europea se componen de varias rondas técnicas comerciales; hasta ahora se han realizado siete rondas; la primera ronda de negociación comercial se realizó en San José, Costa Rica del

22 al 26 de octubre del 2007; y la última se llevó a cabo en Bruselas; Bélgica del 22 al 27 de junio del 2009; en ésta, Costa Rica presentó su paquete de negociación.

El objetivo que Centroamérica se planteó para esta ronda fue concluir el proceso de la negociación. Centroamérica presentó un paquete de cierre para las normativas y listas arancelarias.

La entrevista realizada al Sr. Francisco Monge (COMEX); comentó que el mayor reto para Costa Rica; en este momento debido al conflicto político hondureño es cerrar la negociación. La región centroamericana se encuentra por el momento a espera de que se resuelva el conflicto político en Honduras, para que las negociaciones con la UE que se encuentran ya en la recta final continúen. La próxima ronda de negociación con la Unión Europea prevista para realizarse la semana 6 al 10 de julio en Bruselas, fue pospuesta. No obstante, ambas regiones continúan los esfuerzos para retomar la negociación en un futuro

cercano, en busca de que se puedan cerrar, se realice la firma del acuerdo; posteriormente se lleve al departamento legal para que se revisen las inconsistencias legales; se firme oficialmente por los presidentes; autoridades europeas y centroamericanas; se ratifique y entre en vigencia.

Costa Rica busca consolidar y mejorar lo establecido en el paquete de Sistema de preferencias (SGP), mejorando las condiciones de exportación de un abanico de productos agrícolas, entre ellos se puede mencionar la yuca, el camarón congelado, entre otros, que por ahora se encuentran excluidos del SGP. Otros productos que podrían beneficiarse con el acuerdo son la carne de res y el arroz que además de obtener un mejor arancel de ingreso también podrían verse beneficiados con un incremento en la cuota de toneladas métricas exportables hacia la UE.

Aspectos positivos y negativos del intercambio comercial con la Unión Europea

En la entrevista realizada a las principales empresas exportadoras de piña costarricense hacia Europa; la percepción del impacto del intercambio comercial es positiva, debido a las serias diferencias competitivas de calidad y precio que representa este mercado; la UE es mayormente un exportador de materias industriales. Los productos agrícolas que exportan tienen una relación directa entre la calidad y el precio; que para las importaciones costarricenses; no refleja una amenaza, por ejemplo, en la industria del aceite o para productos lácteos nacionales porque los segmentos de mercados y preferencias de consumo están bien definidas; además, de que no existe ningún registro de prácticas desleales de esta región, dentro de la relación comercial con Costa Rica.

Ante la pregunta de los aspectos negativos que percibían los exportadores ante el AACUE, respondieron que ninguno, del total de los entrevistados todos coincidieron que el acuerdo de asociación era un proceso comercial necesario que vendría a consolidar la

relación y a brindar protección jurídica para ambas partes. Además de las respuestas se encuentran apoyadas en datos como que el 67% de las exportaciones de la UE están dirigidas al propio mercado europeo, en tanto una tercera parte de las mercancías se destinan a países fuera de la UE. De esa tercera parte el 86% constituyen bienes industriales, mientras el restante 14% son mercancías agrícolas o de la agroindustria.

Dentro de los principales tipos de productos exportados por la UE, extra-regionalmente, se encuentran la maquinaria y el equipo de transporte, los químicos y algunas materias primas como el hierro y el acero, así como las manufacturas hechas con estos materiales. Costa Rica importa básicamente derivados del petróleo, medicamentos, productos laminados de hierro o acero.

Es importante mencionar que este grupo de países son los principales compradores de bienes del mundo. Sus importaciones superan los US 4.135 millones, excediendo al continente asiático y a los Estados

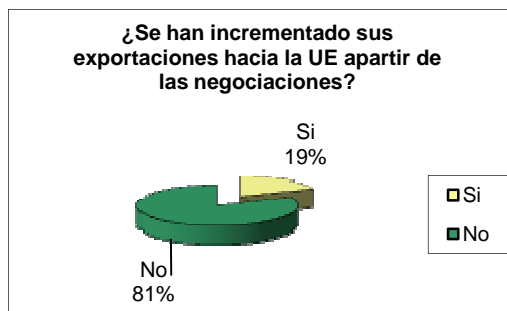
Unidos. La UE posee una política comercial orientada a la liberación del comercio recíproco; esta política se ha visto complementada por la firma de tratados preferenciales con países como Chile, Argelia, Egipto y México. Así mismo la Unión Europea mantiene el régimen de preferencias comerciales no recíprocas para los países en desarrollo (SGP), en el cual todos los países centroamericanos se ven beneficiados por medio del régimen especial de estímulo al desarrollo sostenible y la gobernanza.

Bernardo Vargas Morera; Director Ejecutivo de la Cámara de Productores y Exportadores de Piña; indicó: “Es un hecho que el acuerdo entre Centroamérica y la Unión Europea es necesario para la mayoría de productos que enviamos a la UE; debido a que buena parte del estímulo en el proceso de venta es el ingreso con un arancel de 0%.”

Pese al positivismo que impera con respecto a un AACUE, al consultar si las exportaciones se han incrementado a partir de las negociaciones, la respuesta fue

mayoritariamente que las exportaciones se han mantenido y solamente un 19% mencionó que se había dado un leve incremento en el volumen de sus exportaciones.

Grafico 1.



Fuente: Encuesta realizada a exportadores hacia la UE, Agosto 2009

Es importante mencionar que este resultado en el bajo incremento en las exportaciones se debe a factores como la crisis económica y ofertas con precios y calidad diferente en el mercado.

Algunas empresas de forma similar relacionan su actividad comercial con la industria del turismo, creando así tours en los piñales y plantas de procesamiento y empaque de la fruta, tal es el caso de la Hacienda Ojo de Agua en la provincia de Limón, la cual ha creado una fuente de ingreso y

promoción de la producción de piña desde un punto de vista turístico.

Basándose en el crecimiento que se ha dado en los últimos años en las exportaciones de piña hacia la UE, se espera que con un tratado de libre comercio, este crecimiento se mantenga y más bien se dé una diversificación por parte de la oferta para esos mercados. Se debe observar con especial atención el potencial de nuevos mercados como las economías de Europa del Este que eventualmente conforme aumente su nivel de ingreso se incrementará su demanda por productos tropicales, impactando directa y positivamente en la industria piñera.

Además de la piña fresca, los exportadores de piña costarricense están diversificando sus productos exportando cada vez más jugos y concentrados, y en un futuro cercano piña deshidratada, conservas, así como otras frutas entre ellas el mango y las naranjas.

Se necesita destinar recursos para la investigación apropiada de mercado, para los nuevos productos.

Unión Europea mercado para las exportaciones de piña costarricense

Es el destino del 40% de las exportaciones mundiales de piña, (www.comex.com). Siendo la piña una de las frutas tropicales más gustadas y consumidas en la unión europea, este mercado demanda un producto de alta calidad con características como la dulzura, tamaño, color, índice de madurez y uniformidad.

Las exportaciones de piña hacia la unión europea, equivalen al 50% de las exportaciones totales de piña de Costa Rica; siendo el mayor exportador centroamericano⁵,

El principal destino es Holanda, seguido en el segundo lugar por Bélgica, así como Alemania, Reino Unido, Italia, Irlanda y España.

Los precios en el mercado europeo para la piña costarricense en promedio durante el tercer trimestre del 2008, fue de \$2.00 por Kg., con base en información suministrada por

⁵Fuente: BCCR Y PROCOMER, 2008

el Consejo Nacional de Producción (CNP)

Tabla. 1: Precios de la Piña en mercados Europeos Enero-Marzo2009
Caja de 10 Kg.

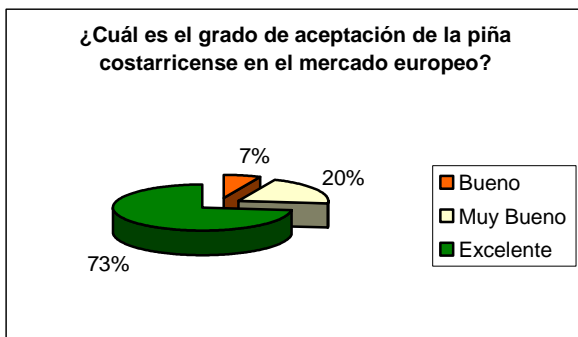
Mercado	Enero	Febrero	Marzo
Alemania		8,00	
Belgica	9,65	10,93	9,13
España		13,00	
Francia	15,25	14,13	12,83
Holanda	10,33	9,83	9,25
Italia		8,25	
Reino Unido	8,87	10,69	6,89
Promedio	11,03	10,69	9,52

Fuente: CNP-Markets News Service, 2009

En temporada de escasez los precios por caja de 10 Kg., con 5 a 8 piñas por caja puede llegar a venderse al distribuidor hasta por \$18.00, sin embargo, en algunas ocasiones los comercializadores costarricenses se ven forzados a igualar los precios de la competencia con respecto a productos de calidad inferior y precios más económicos. Partiendo de este hecho es importante representar el grado de aceptación de la piña costarricense con base en los datos recolectados. En el grafico 4 se muestra que el 73% de los encuestados asegura que el grado de aceptación de la piña costarricense en el mercado europeo

es excelente, por lo que el producto se ha logrado posicionar en la preferencia de los consumidores europeos.

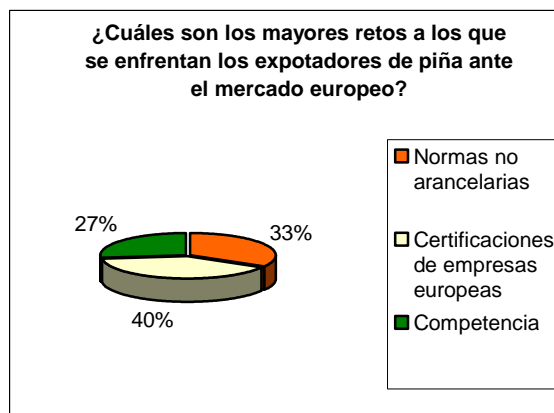
Gráfico 2.



Fuente: Encuesta realizada a exportadores hacia la UE, Agosto 2009

Sin embargo, los exportadores reconocen que es un mercado muy exigente en el que se deben someter y cumplir con una serie de parámetros de calidad y responsabilidad social que van desde el cumplimiento con la documentación reglamentaria de exportación, (Factura comercial, certificado de origen, tarimas tratadas, Eurepgap, certificación de buenas prácticas agrícolas, permisos fitosanitarios, etc.), hasta auditorías solicitadas por los minoristas europeos.

Gráfico 3.



Fuente: Encuesta realizada a exportadores hacia la UE, Agosto 2009

Los exportadores consideran que el mayor reto al que se enfrentan como industria es la fuerte competencia, por lo que deben mejorar la competitividad sin afectar la calidad de los productos ofertados.

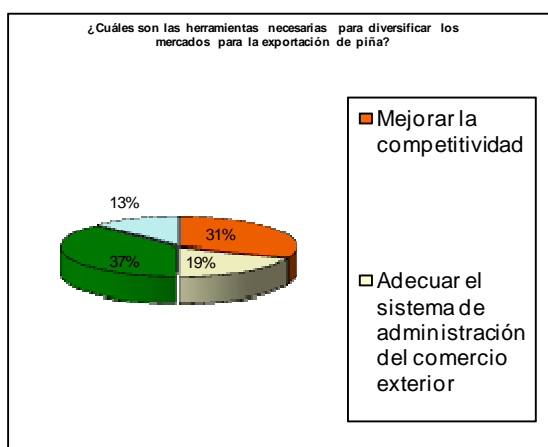
Retos para Costa Rica frente al AACUE

Costa Rica tiene retos inmediatos como la adecuación del sistema de administración del comercio exterior, para atender las necesidades y demandas de las empresas con potencial de mercado en la UE.

La opinión de los exportadores muestra que el reto país es fuerte. Se necesita modernizar infraestructura portuaria y telecomunicaciones e

incluso crear mejores planes de financiamiento para la inversión del productor nacional en busca de mejorar la competitividad de las empresas costarricenses.

Gráfico 4.



Fuente: Encuesta realizada a exportadores hacia la UE, Agosto 2009

Consideraciones:

Basándome en las estadísticas y entrevistas realizadas a productores, negociadores y representantes en la industria piñera se puede deducir que el futuro es promisorio para esta actividad comercial exportadora. Que la relación de cambio en la agricultura costarricense ha encontrado aquí una gran oportunidad de crecimiento y mejora; que en este caso los mercados están más diversificados que en otras

actividades agrícolas, por lo tanto durante este período de crisis económica mundial en la que los proveedores de productos agrícolas como el banano, melón, café, flores entre otros; del mercado estadounidense, se han visto afectados por la baja en la demanda. Para las exportaciones piñeras el impacto ha sido menor, afectando la demanda a productos como la piña orgánica y otros derivados de la piña; permitiendo que los productores auguren un crecimiento similar para el próximo año.

Los retos más importantes para que esta industria continúe en desarrollo es que implemente nuevas prácticas de producción que vayan de la mano con el desarrollo sostenible, porque mercados tan exigentes como el europeo no se deben arriesgar por no cumplir con normas ambientales. Cabe señalar que si no se produce responsablemente es en sí el futuro de esa actividad la que se verá afectada, al igual que los entes que la rodean (productores, familias, ambiente, país). Al igual que la mayoría de actividades comerciales,

la búsqueda y puesta en práctica de la mejora continua, desarrollando un nivel competitivo de excelencia están directamente relacionadas con la diversificación de productos de excelente calidad basados en las preferencias y necesidades de los consumidores.

Conclusiones:

Respondiendo al objetivo de esta investigación se puede concluir:

- La UE, es un mercado que se ha venido desarrollando, en donde la mayoría de los productos costarricenses exportados a esta región continúan siendo predominantemente agrícolas, (banano, piña, café), sin embargo, la industria de partes para computadora también está incrementando sus exportaciones. Con la implementación de un tratado de libre comercio, la oferta de servicios prestados por Costa Rica se pueden ampliar con base en la apertura que conlleva un acuerdo de asociación comercial.
- Los tratados de libre comercio suscritos por Costa Rica, con otros países y regiones han tenido un impacto positivo para el comercio en ambas vías y por lo analizado tanto con los exportadores y los negociadores, el acuerdo con la UE, es una excelente oportunidad para diversificar los mercados internacionales, aún queda camino por recorrer porque las negociaciones no se han cerrado, sin embargo, las expectativas son muy positivas. Cabe señalar que el acuerdo, cooperará con el ingreso de materias primas, que representará una ampliación en la oferta de productos importados.
- La piña fresca costarricense se encuentra bien posicionada en el mercado europeo, con base en el volumen y calidad del producto exportado y su crecimiento en los últimos cuatro años. Mantener la calidad y la competitividad son claves para el

aprovechamiento de un acuerdo.

- Es necesario invertir en investigación y desarrollo para diversificar la oferta en la industria piñera. El grueso de las exportaciones de piña son de la fruta fresca, la cual se importa, se procesa en otros países y se importa como jugo, debido a que no existe en el país una planta procesadora para empaque tetra-brit. Por lo que el futuro es amplio, en el tanto se continúen los esfuerzos de desarrollo acompañados de una política comercial basada en acuerdos de cooperación y apoyo a los micros, medianas y pequeñas empresas.
- Crear productos diferenciados para el mercado exterior, tanto en la industria piñera que es la que se analiza en este artículo, relacionándola con actividades turísticas como el que se mencionaba en el caso de la Hacienda Ojo de Agua, viene a

diversificar la oferta de productos exportables ligándolo a la industria del turismo y a las industrias derivadas o correlacionadas con ella como son la gastronomía y el arte.

- Otros sectores que se verán impactados positivamente son los que reciban una desgravación total de aranceles, como podría ser el caso de la yuca, así como otros que una vez se cierren las negociaciones y se ratifique el tratado, se verán favorecidas con un aumento de la cuota exportable, por ejemplo, la carne de res, y el azúcar.

Recomendación final

Según José Pla Barber (2004) en su libro Dirección de Empresas Internacionales define a la estrategia de negocio o competitiva:” como la forma en que se compite en cada una de las líneas de negocio seleccionadas, definiendo las líneas

de acción a seguir para aislarnos de la competencia en los sectores que competimos.” Es importante y necesario que los exportadores costarricenses definan cuáles son las ventajas competitivas de los diferentes productos y en los segmentos de mercados que se desarrollen. Es necesario plantearse estrategias para explotar las ventajas de los productos costarricenses, si la competencia presenta ventajas comparativas en costos, entonces se puede desarrollar ventajas competitivas por diferenciación.

En la industria piñera hace falta camino por recorrer, es necesario se consolide la relación comercial con la UE y con Centroamérica a través del acuerdo de asociación, pero así mismo se deben fortalecer las estrategias de internacionalización.

¿Se pueden diversificar los mercados para Costa Rica, y sus productos

agrícolas y de servicio? Ciertamente es posible. La gestión del gobierno es fundamental en el proceso negociador, y más aún en la continuidad de una política comercial que vaya de la mano con los tiempos actuales de globalización e intercambio.

El desarrollo de productos diferenciados en la industria piñera, con la piña orgánica, la piña deshidratada, y los concentrados de fruta, es el inicio para diversificar las líneas de productos nuevos que pueden impactar industrias como el turismo.

Concluyo haciendo referencia a la necesidad de encontrar prácticas de producción sostenibles que cooperen con la estrategia de diferenciación y mejoren la competitividad. Costa Rica debe consolidar este acuerdo y continuar esforzándose para competir y mantenerse en el mercado Europeo.

Bibliografía:

- Hernández, R., Fernández C. y Baptista, P. (2003) Metodología de la Investigación. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Jiménez Ronulfo, San José, CR. (2000). Los retos políticos de la reforma económica en Costa Rica. Academia de Centroamérica, 2000
- Kinnear, T.C. y Taylor, J.R. (1998) Investigación de Mercados. Colombia: McGraw-Hill Interamericana.
- López C Grettel, Umaña E. - SJO, CR. (2006). Inversión Extranjera Directa en Centroamérica. Academia de Centroamérica 2006.
- Montero, M. y Cerdas, M., M. 2005. Guías Técnicas del Manejo Poscosecha de Piña

Artículos bibliográficos

- USAID – RED. 2006. PIÑA: Introducción de una nueva variedad. Oficina de la Fundación Hondureña de Investigaciones Agropecuarias FHIA. LA Lima, Cortés, Honduras. 1p En: red@fintrac. com, www.usaid – red.org www.fintrac.com
- (*Ananas comosus* L. Merrill.). Fundación para el Fomento y Promoción de la Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria de Costa Rica. Ministerio de Agricultura y Ganadería. San José, Costa Rica. 46 p.
- Camacho, O. 1993. Evaluación del manejo poscosecha y factores de rechazo de piña (*Ananas comosus* L. Merrill var. Cayena Lisa) para exportación en la Zona Norte de Costa Rica. Instituto Tecnológico de Costa Rica, San Carlos. Costa Rica. Tesis.

Bibliografía electrónica

- Canapep (2009). Información estadística de las exportaciones de piña. Recuperado el 20 de julio 2009, de: <http://www.canapep.com/estadisticas>
- Comex (2009). Información comercial acerca de la UE. Recuperado el 18 de julio de 2009, de: <http://www.aacue.go.cr/informacion/acerca/1.1%20Información%20general/1.1.1%20%20La%20UE%20en%20breve.pdf>

- Consejo Nacional de Producción (2009) Información de la industria piñera. Recuperado el 16 de agosto de 2009, de:
http://www.cnp.go.cr/php_mysql/admin/KTML/uploads/files/boletines/Bol_pi_a-No.-1-A_o-14-MARnuevo.pdf
- Ministerio de Economía Industria y Comercio (2009). Información sobre normas de producción piñera. Recuperado 15 de Agosto de 2009 de:
http://www.codexalimentarius.net/download/standards/10217/CXP_060s.pdf
- Procomer (2009). Información comercial de la UE. Recuperado el 18 de julio de 2009, de:
<http://www.procomer.com/espanol/CIV03/Informacion%20comercial.html>
- Semanario UCR (2009). Información impacto ambiental. Recuperado el 01 de Agosto 2009 de: <http://www.semanario.ucr.ac.cr/index.php/mainmenu-pais/1015-abel-chaves-presidente-canapepno-podemos-hacer-el-trabajo-que-corresponde-a-las-instituciones.html>

Personas Consultadas:

Sr. Francisco Gamboa (Director de Inteligencia comercial – Procomer)

Sr. Francisco Monge (Comex)

Sr. Bernardo Vargas Morera (Director Ejecutivo CANAPEP)

Anexo 1

Entrevista

UNIVERSIDAD ULACIT

Facultad de Ciencias Empresariales / Carrera: Licenciatura en negocios internacionales

PREGUNTAS:

¿Cuál es la posición que ocupa Europa como mercado para las exportaciones desde Costa Rica?

¿Cuáles son los productos que se exportan a ese mercado? ¿Tendrían la piña mayor o mejor potencial con un tratado en vigencia?

¿Qué otros productos o servicios se pueden exportar?

¿En qué punto están las negociaciones o tratados de libre comercio con estas naciones?

¿Cuánto se cree pueden extenderse estas negociaciones? ¿Cuándo se espera entre en vigencia el tratado?

¿Cuáles son los aspectos negativos en esta relación de intercambio comercial? Evaluar aspectos positivos y negativos

¿Beneficios del sistema generalizado de preferencias se consolidarán con el tratado?

¿Cuáles son los retos para Costa Rica con base en las negociaciones?

¿Tendría la piña mayor auge o potencial con el tratado en vigencia?

Anexo 2

Entrevista a los agricultores y exportadores

UNIVERSIDAD ULACIT

Facultad de Ciencias Empresariales / Carrera: Licenciatura en Negocios Internacionales

Buenos (días, tardes, noches) soy estudiante de la carrera de Licenciatura en Negocios Internacionales, estoy realizando una investigación, agradezco si contesta las siguientes preguntas.

1) ¿Considera que el tratado de libre comercio con la unión europea beneficiará al sector exportador de piña?

Sí _____ No _____

¿Por qué? _____

2) ¿Cuáles serían las desventajas del tratado de libre comercio para el sector exportador costarricense?

3) ¿Se han incrementado sus exportaciones de piña hacia Europa a partir de las negociaciones entre Centroamérica y la unión europea?

Sí _____ No _____

4) ¿Cuál es el grado de aceptación de la piña costarricense en el mercado europeo?

Bueno _____ Muy bueno _____ Excelente _____

5) ¿Cuáles son los mayores retos a los que se enfrenta el sector exportador frente al mercado Europeo?

6) ¿Cuáles son las herramientas necesarias para diversificar los mercados para la exportación de piña?

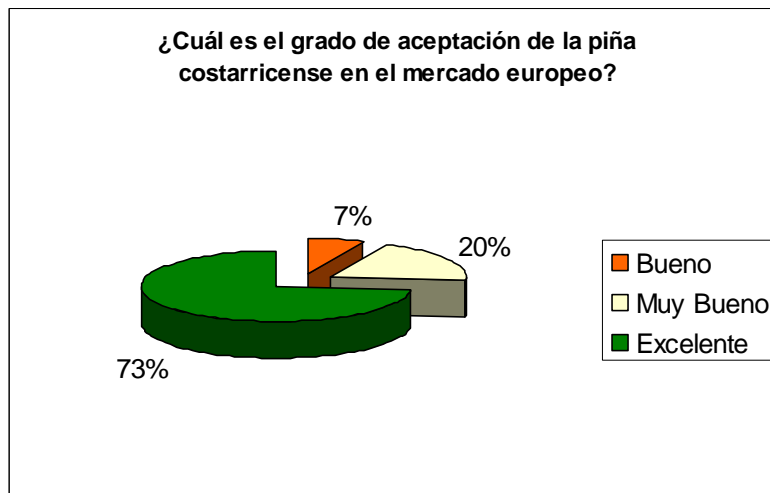
Anexo 3: Gráfico de las Encuestas

Gráfico 1.



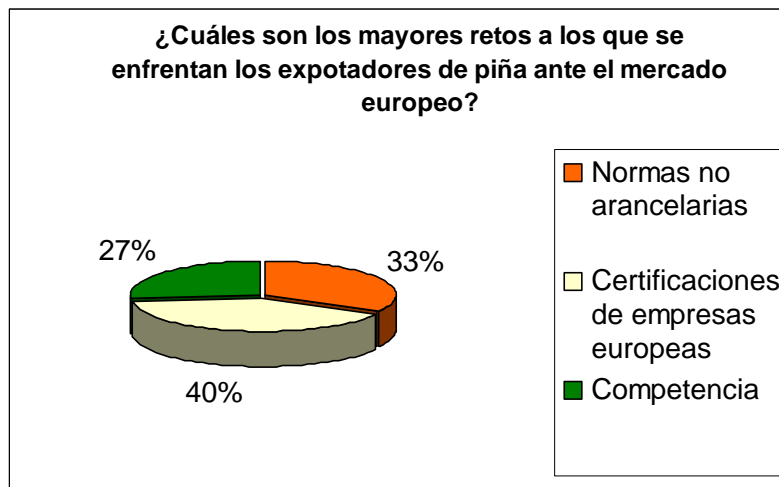
Fuente: Encuesta realizada a exportadores hacia la UE, Agosto 2009

Gráfico 2.



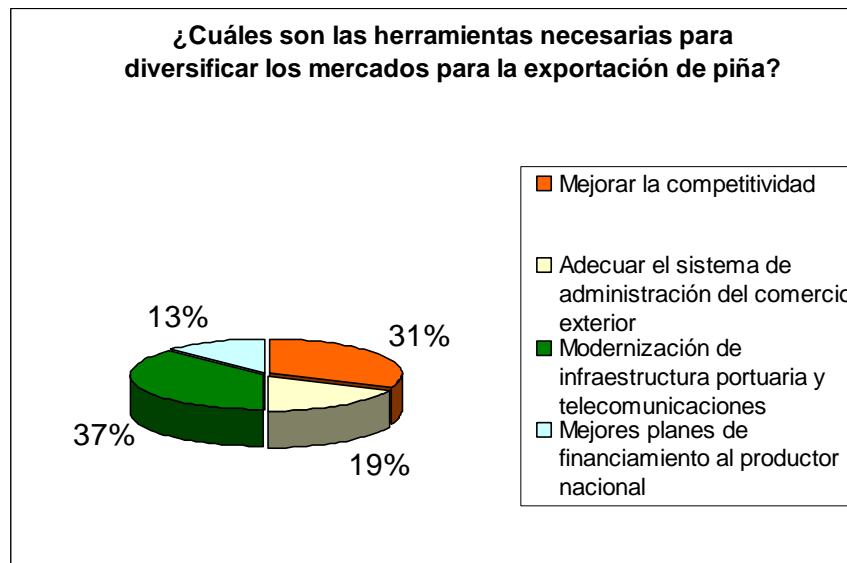
Fuente: Encuesta realizada a exportadores hacia la UE, Agosto 2009

Gráfico 3.



Fuente: Encuesta realizada a exportadores hacia la UE, Agosto 2009

Gráfico 4.



Fuente: Encuesta realizada a exportadores hacia la UE, Agosto 2009