
Ambasciata d'Italia
San Jose' de Costa Rica

Esportare in Costa Rica



INDICE

1. Introduzione	3
2. Perché esportare in Costa Rica	6
3. Esportare in Costa Rica: aspetti normativi e legislativi	8
4. Accordo di associazione UE-America centrale	11
5. Regole di origine	13
6. Studi di settore per guidare gli investitori dell'UE in America centrale	21
7. Categorie di agevolazioni e punti di entrata delle merci	25
Link utili	28

A cura di Sofia Arnone

Layout e contenuti: Monica Ballarini Stähli. Immagini: pexels.



Ambasciata d'Italia
San Jose' de Costa Rica

Embajada de Italia

5ª entrada del Barrio Los
Yoses, 1729-1000 SAN JOSE'

<https://ambsanjose.esteri.it/>

1. INTRODUZIONE

La politica di apertura commerciale avviata dal Costa Rica a partire dalla fine degli anni '80 del secolo scorso ha consentito la trasformazione del paese da un'economia dominata dalla produzione ed esportazione limitate a caffè e banane, ad una notevolmente diversificata che oggi vanta importanti attività:

- **Industriali:** produzione manifatturiera anche di prodotti ad elevata tecnologia nel settore elettronico, quello medicale e farmaceutico;
- **Agricole:** oltre alle produzioni tradizionali (banane, caffè), vengono prodotte quantità importanti di ananas, piante ornamentali, olio di palma etc.;
- **Servizi:** in misura sempre maggiore viene scelto il Costa Rica come sede per attività del settore dei servizi, ad esempio nel settore informatico e dei call center.

Il Costa Rica, inoltre, ha oggi in vigore numerosi **Trattati di Libero Scambio (TLS)** con diversi paesi e regioni, tra cui l'Unione Europea, gli Stati Uniti (ambito CAFTA) e la Cina. L'elenco completo di tali accordi è consultabile nella sezione "*Elenco Accordi regionali notificati al WTO*"; del sito infomercatiesteri.it e alla pagina web <https://www.comex.go.cr/tratados>

I sostenuti tassi di crescita degli anni post Covid, insieme ai miglioramenti degli indici socio-economici del Paese, testimoniano che tale apertura ha prodotto importanti risultati, pur non mancando elementi di preoccupazione come un'elevata percentuale di disoccupazione, soprattutto nelle fasce d'età più giovani.



1.1. LE RELAZIONI BILATERALI TRA L'ITALIA E IL COSTA RICA

Le relazioni bilaterali tra l'Italia e il Costa Rica a livello diplomatico sono iniziate nel 1864 e sono state tradizionalmente caratterizzate da una grande collaborazione nei settori economico-commerciale, politico, culturale ecc.

Nello specifico, la presenza economica italiana in Costa Rica consta di un elevato numero di aziende locali di origine italiana, con un'elevata diffusione di prodotti e beni italiani nei settori dell'alimentare, della moda, dell'automobilistico, degli arredi, delle macchine per il movimento della terra e dei macchinari in genere.

Nel Paese sono presenti grandi gruppi italiani, tra i quali Enel Green Power nel settore delle energie rinnovabili,

Ghella per il settore dell'ingegneria civile, Telespazio del Gruppo Leonardo per il settore dei servizi satellitari), Gualapack per il settore degli imballaggi flessibili.

L'Italia è il 15° mercato di destinazione dell'export della Costa Rica e copre una quota di mercato dell'1% dell'export totale costaricense. La Costa Rica, d'altro canto, è il 101° mercato di destinazione dell'export dell'Italia ed in questo caso la quota di mercato che viene coperta è meno dello 0,1% del totale delle esportazioni italiane. Seguendo la stessa tendenza, l'Italia è il 13° fornitore della Costa Rica mentre, invece, la Costa Rica è l'88° fornitore dell'Italia (fonte Osservatorio economico: Gen-Set 2023)



1.2. I PRINCIPALI DATI NEGLI ULTIMI ANNI

Tenendo in considerazione i principali competitors dell'Italia, si può osservare che sia nel 2021 che nel 2022 le quote di mercato dell'export italiano in Costa Rica sono state superiori a quelle di Francia e Regno Unito, ma inferiori a quelle di Germania e Spagna.

Nel 2022, l'interscambio tra i due paesi è stato pari a 463,5 milioni di euro contro i 366 milioni del 2021. Prendendo in considerazione gli anni dal 2018 al 2021, si può notare che le importazioni italiane dalla

Costa Rica si sono collocate sempre sopra i 200 milioni di euro; parallelamente, tuttavia, le esportazioni italiane in Costa Rica non superavano i 150 milioni di euro.

L'import italiano dalla Costa Rica è composto, per oltre il 90%, da prodotti di colture permanenti (banane e caffè). L'import costaricano dall'Italia, invece, è molto più variegato e tra i vari prodotti spiccano i macchinari e le medicine.

2. PERCHÉ ESPORTARE IN COSTA RICA

2.1. CINQUE BUONI MOTIVI PER ESPORTARE ED INVESTIRE IN COSTA RICA:

- 1. Stabilità politica:** Il Costa Rica offre buone condizioni di sicurezza e stabilità politica tali da facilitare l'insediamento di nuove attività produttive e/o commerciali;
- 3. Disponibilità di mano d'opera qualificata:** La formazione professionale è, da anni, una priorità per il paese. Essa viene svolta, principalmente, in collaborazione con le Università, con l'Agenzia per la Promozione degli Investimenti (CINDE), e con l'Istituto Nazionale per l'Apprendimento (INA); negli ultimi tempi la richiesta di personale qualificato, soprattutto nell'ambito STEM, appare superiore all'offerta.
- 4. Stabilità macroeconomica:** si stima che il 2023 e 2024 dovrebbero essere anni di crescita per il PIL costaricano: il Fondo Monetario Internazionale prevede un aumento del PIL del 5,0% per il 2023 e del 3,5% per il 2024. Anche l'EIU stima una crescita per il 2023 (4,4%) e il 2024 (2,3%). La Banca Centrale della Costa Rica ha rivisto al rialzo le proiezioni per il biennio, al 5,0% e al 4,3% rispettivamente.
- 5. Molteplicità di accordi di libero commercio:** Di seguito i principali accordi: OMC 1995. Unione doganale: del MCCA 1960. Accordi di libero scambio in vigore: Centroamérica - AELC (Associazione europea di libero scambio) 2014, Colombia 2016, Centroamérica - Unión Europea 2013, Centroamérica - México 2013, Perú 2013, Cina 2011, Singapore 2013, CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana) 2009, CARICOM 2005, Centroamérica

- Panamá 2002, Canada 2002, Centroamérica Cile 2002, Centroamérica Repubblica Dominicana 2002, Centroamérica Corea 2018. Accordi Commerciali Preferenziali: Venezuela 1986;

- 2. Incentivi agli investimenti esteri:** Diverse le normative volte all'attrazione degli investimenti esteri nei settori del turismo, del manifatturiero e dei servizi. L'Accordo tra Unione Europea e Centroamerica prevede diverse facilitazioni in tal senso.

2.2. I CINQUE SETTORI PIÙ REDDITIZI

- 1. I servizi di alloggio e ristorazione,** grazie alla vocazione turistica del paese, ai parchi nazionali e le riserve naturali. Il settore delle costruzioni ha fatto registrare tassi di crescita medi del 5% all'anno. I materiali per l'edilizia e l'arredamento da costruzione italiani, particolarmente apprezzati per qualità e design, sono sempre più richiesti;
- 2. Il settore dell'industria manifatturiera,** nello specifico elettronica, farmaceutica e dei prodotti medico-sanitari. Le macchine utensili e le apparecchiature industriali sono qui particolarmente apprezzate sotto il profilo qualitativo e tecnologico, e già costituiscono una voce importante dell'export italiano in Costa Rica. Nel dettaglio vi è margine per una maggiore presenza italiana delle imprese pro-

duttrici di macchinari per la lavorazione dei metalli, per l'industria manifatturiera, per gli imballaggi, per la lavorazione del legno e per il fitness.

3. Il settore delle costruzioni, sia nell'ambito delle gare d'appalto per la costruzione di opere infrastrutturali sia nell'ambito delle iniziative private. Il settore delle costruzioni ha fatto registrare tassi di crescita elevati negli ultimi anni. I materiali da costruzione italiani, particolarmente apprezzati per qualità e design, sono sempre più richiesti. Inoltre, la crescente fascia di consumatori con reddito medio alto ha contribuito, nel recente passato, all'incremento della domanda di arredi provenienti dall'Italia. I mobili, i complementi d'arredo, l'oggettistica di design italiano vengono sempre più richiesti per l'alta qualità, per l'innovazione e la tradizione artigianale che li caratterizza, nonostante una vasta offerta della concorrenza internazionale. Diversi sono i punti vendita locali che offrono la possibilità di ordinare cucine italiane, anche su misura.

Il settore immobiliare, che da diversi anni ha fatto registrare un'importante crescita oltre che nella capitale San José anche nelle numerosissime aree turistiche, ha contribuito al considerevole aumento della domanda dei beni in parola.

4. Il settore alimentare, grazie alle condizioni climatiche favorevoli alla produzione agricola e alla partecipazione del paese a numerosi accordi di libero scambio. In Costa Rica sono sempre più apprezzati i prodotti eno-gastronomici italiani di qualità. La grande distribuzione italiana è, tuttavia, quasi assente ed i prodotti italiani reperibili in loco sono mediamente due o tre volte più cari che in Italia. Vi è pertanto margine per la penetrazione di imprese italiane, anche di piccole o medie dimensioni, produttrici di pasta, olio d'oliva, salumi, formaggi e conserve di pomodoro, qui particolarmente apprezzati.

5. Il settore farmaceutico, sia nell'ambito dei prodotti farmaceutici di base che nell'ambito dei preparati farmaceutici.

2.3. ANALISI SWOT RIASSUNTIVA (STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES, THREATS)

Punti di forza	Punti di debolezza	Opportunità	Rischi
Stabilità politica	Burocrazia	Settore di servizi di alloggio e ristorazione	Non sussistono rischi politici di grande rilievo
Disponibilità di lavoratori qualificati	Inadeguatezza delle infrastrutture	Prodotti dell'industria manifatturiera	Lunghi tempi di attesa di registrazione di alcuni prodotti, soprattutto nel settore alimentare e medicinale
Stabilità macroeconomica	Proprietà intellettuale non tutelata adeguatamente	Settore delle costruzioni	Deterioramento e inadeguatezza delle infrastrutture per il trasporto delle merci
Partecipazione a molteplici accordi di libero scambio	Limitazioni agli investimenti stranieri in alcuni settori specifici	Settore alimentare	Leggi, regolamenti e barriere non tariffarie per i prodotti del settore agricolo
Incentivi agli investimenti esteri	Recente carenza di qualità nell'istruzione	Settore farmaceutico	Monopoli statali de facto per lo sfruttamento delle risorse idriche e petrolifere, e per la produzione di alcol etilico

3. ESPORTARE IN COSTA RICA: ASPETTI NORMATIVI E LEGISLATIVI

*Si segnala che le informazioni più complete ed esauritive necessarie per esportare beni e servizi italiani in Costa Rica sono adesso disponibili sul portale **Access2Market** (<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/it/home>).*

3.1. REGOLAMENTAZIONE DEGLI SCAMBI / SDOGANAMENTO E DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE

La prima fase dell'importazione consiste nella costituzione e registrazione di una società iscritta, in qualità di importatrice, alla Direccion de Aduanas.

Per eseguire tale processo, è necessario che la società presenti i seguenti documenti:

- Polizza di carico originale (4 copie);
- Fattura commerciale originale (6 copie), preferibilmente in lingua spagnola;
- Dichiarazione doganale della merce del paese esportatore (rilasciata dalle autorità doganali del paese esportatore);
- Dichiarazione del valore doganale della merce (firmato dall'importatore);

- Elenco di spedizione (packing list, in originale e una copia);
- Permessi di autorizzazione vari ed eventuali¹;
- Certificato di origine;
- Documenti EUR.1.

Classificazione doganale delle merci

Per importare un prodotto, l'importatore deve essere a conoscenza del fatto che è richiesto l'intervento di un agente doganale per l'entrata di qualsiasi articolo. Il sito del Ministero delle Finanze (www.hacienda.go.cr) può fornire tutte le indicazioni ed elenchi utili circa le aliquote doganali attive.

Si sottolinea che, oltre al dazio doganale, viene applicata su tutte le importazioni l'**IVA (al 13%)** e una sovrattassa dell'1%. Le pratiche di importazioni per prodotti con un valore superiore a 1.000 USD devono essere effettuate tramite spedizioniere doganale.

Restrizioni alle importazioni: combustibili, alcool e pneumatici senza camera d'aria (tubeless).

La maggioranza dei prodotti importati in Costa Rica non richiede un permesso d'importazione, tuttavia medicine, cosmetici, prodotti chimici, alcuni alimenti e bevande richiedono un'autorizzazione da parte del

¹ Certificato di libera vendita per cosmetici; certificato fitosanitario per frutta, legumi, sementi e altri vegetali; certificato zoosanitario per carni e prodotti di origine animale

Ministero di Salute e una serie di documentazioni specifiche con il fine di procedere alla corretta registrazione del prodotto.

Inoltre, qualora i prodotti alimentari fossero di origine animale (nello specifico salumi), l'impresa importatrice dovrà additionally iscriversi al registro del MAG, Ministero di Agricoltura e Allevamento (www.mag.go.cr).

Attenzione: Armi e munizioni richiedono di un permesso da parte del Ministero di Sicurezza.

Importazioni temporanee

Si evidenzia che il Costa Rica non aderisce alla convenzione ATA². Pertanto, le esportazioni temporanee vengono effettuate secondo le procedure del diritto comune attraverso un intermediario. Le merci dovranno essere riesportate o importate definitivamente entro il periodo di tempo determinato senza alcuna modifica ammessa. Tale termine non potrà eccedere l'anno. Le merci dovranno essere identificabili mediante mezzi idonei quali sigilli, marche, numeri, cataloghi, fotografie e dimensioni di carattere permanente sulla merce (o mediante campioni).

3.2. ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO ED INSEDIAMENTI PRODUTTIVI NEL PAESE

Gli investimenti diretti esteri (IED) sono considerati una chiave fondamentale per lo sviluppo economico della Costa Rica. Sono due le istituzioni che promuovono gli investimenti:

- **CINDE** (*Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo*), www.cinde.or.cr
Si tratta di un'organizzazione privata, senza scopo di lucro. Fornisce informazioni dettagliate sull'economia, l'ambiente e gli affari in Costa Rica. Offre personale esperto che organizza visite personalizzate al paese, facilita i primi contatti con fornitori e professionisti. Alcuni servizi sono offerti gratuitamente.
- **PROCOMER** (*Instituto para la Promoción del Comercio Exterior*), www.procomer.com
Si tratta di un ente pubblico che sostiene l'ingresso delle imprese nel mercato internazionale. Aiuta a comprendere la legislazione pertinente, ad acquistare le licenze di esportazione e a cogliere le opportunità di mercato. PROCOMER funge da punto di contatto ufficiale per consolidare i rapporti tra esportatori e importatori. Ha un dipartimento che si occupa di attrazione degli investimenti esteri.

²Il Carnet ATA è un documento doganale internazionale istituito dalla convenzione di Bruxelles 6 dicembre 1961 - pdf, ratificata in Italia con DPR n.2070 del 18.3.1963. Scopo della Convenzione è facilitare e favorire il movimento internazionale di determinate merci, semplificando le formalità doganali mediante sostituzione dei documenti adottati da ciascun Paese per la temporanea importazione, esportazione e transito, nonché garantire alle dogane dello Stato di importazione, la riscossione dei diritti doganali dovuti in conseguenza della mancata riesportazione delle merci.



Si distinguono due **macrosettori**, caratterizzati da alto contenuto tecnologico, che negli ultimi anni si sono fortemente sviluppati attraendo investimenti stranieri:

- **il settore informatico:** lo sviluppo ha avuto origine grazie all'arrivo di INTEL, che ha successivamente favorito lo sviluppo nell'area di un tessuto di imprese specializzate sia nella produzione di software e hardware che nell'elettronica in generale.
- **il settore farmaceutico** (dispositivi medici ed apparecchiature elettro-medicali): l'arrivo della multinazionale ABBOTT ha confermato il forte interesse che già altri colossi del settore avevano manifestato verso il Paese, anche in considerazione della notevole offerta di personale e manodopera dotata di un buon grado di formazione scolastica, tecnica, e di un alto livello di conoscenza della lingua inglese.

Si segnalano le restrizioni all'investimento straniero previste nei settori dati in concessione allo stato, tra cui: sfruttamento e distribuzione delle acque, sfruttamento di miniere, import, raffinazione e vendita di petrolio, idrocarburi ed energia elettrica (la quota massima dell'investimento privato deve essere del 15%, ma la distribuzione deve comunque essere prerogativa di un ente pubblico), produzione e utilizzo di alcool etilico.

In altri settori produttivi invece vi è una tendenza a privilegiare le società costaricensi: trasporti, servizi medico-sanitari, pubblicità. Tuttavia, ciò non implica una completa esclusione di partenariati pubblico-privati. Infine, per quanto riguarda la mobilitazione di capitali non esiste nessuna restrizione per l'ingresso e l'uscita degli stessi.

4. ACCORDO DI ESPORTAZIONE UE-AMERICA CENTRALE

L'UE e l'America centrale (Panama, Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua) hanno firmato un Accordo di associazione il 29 giugno 2012.

L'accordo si basa su tre pilastri: il dialogo politico, la cooperazione e il commercio. Quest'ultimo è stato applicato in via provvisoria dal 1° agosto 2013 con Honduras, Nicaragua e Panama, dal 1° ottobre 2013 con Costa Rica e El Salvador e dal 1° dicembre 2013 con il Guatemala.

In seguito sono state introdotte varie misure di attuazione o modifiche all'Accordo per facilitarne l'osservanza e la governance.

Tra i vantaggi principali dell'Accordo si annovera:

- L'eliminazione della maggior parte delle tariffe di importazione;
- Un migliore accesso agli appalti pubblici, ai servizi e ai mercati degli investimenti;
- Delle migliori condizioni per il commercio attraverso nuove discipline sulle barriere non tariffarie all'accesso al mercato, alla concorrenza e ai diritti di proprietà intellettuale;
- La creazione di un meccanismo di mediazione per le barriere non tariffarie e un meccanismo di risoluzione bilaterale delle controversie.

Le tariffe previste dall'Accordo riguardano due macro-settori: beni industriali e pesca; prodotti agricoli.

Beni industriali e pesca

- All'entrata in vigore dell'accordo, l'UE ha rimosso il 99% delle sue linee tariffarie relative ai prodotti industriali e alla pesca;
- L'America centrale ha accettato di concedere l'accesso in esenzione doganale a tutti i prodotti industriali e della pesca entro il 2025.

Prodotti agricoli

L'accordo ha eliminato la maggior parte dei dazi sui prodotti agricoli, tralasciando solo quelli applicati sulle aree sensibili³.

- L'UE ha accettato di eliminare i dazi per il 73% delle sue voci tariffarie agricole che corrispondono a circa il 64% delle importazioni agricole dall'America centrale. Tra le merci che possono entrare nell'UE in franchigia ci sono caffè, gamberi, ananas e meloni. Anche prodotti chiave come lo zucchero e il rum possono entrare nell'UE entro contingenti esenti da dazio.
- L'America centrale ha rimosso i dazi sul 67% delle sue voci tariffarie agricole, coprendo circa il 62% delle importazioni agricole dall'UE. Un esempio sono le importazioni di whisky europei verso i paesi dell'America centrale che sono parti dell'Accordo, le quali sono state completamente liberalizzate.

³Gli accordi commerciali dell'Unione includono disposizioni per la protezione dei produttori UE di prodotti sensibili quali le carni bovine, le carni avicole o lo zucchero.

Prima di esportare

Si ricorda che:

- È possibile trovare l'aliquota tariffaria applicabile ad ogni prodotto grazie al portale **My Trade Assistant** (<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home#my-trade-assistant>);
- È possibile verificare il saldo di ciascun contingente tariffario applicabile (https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_consultation.jsp?Lang=en).

5. LE REGOLE DI ORIGINE

Le norme di origine sono una parte essenziale degli accordi commerciali dell'UE. Per beneficiare di una tariffa inferiore o pari a zero, nell'ambito di un accordo commerciale dell'UE, il prodotto in questione deve essere conforme alle norme di origine specifiche dell'accordo.

Le norme di origine determinano il paese di provenienza o di fabbricazione di un prodotto - la sua "nazionalità economica" - e contribuiscono a garantire che le autorità doganali applichino correttamente dazi più bassi in modo che le imprese situate nei paesi dell'accordo di libero scambio ne beneficino.

- Per beneficiare del trattamento preferenziale, il prodotto dovrà soddisfare le norme di origine previste dall'Accordo. Si consiglia a tal proposito di controllare la voce "Rules of Origin Self Assessment Tool (ROSA)" in **My Trade Assistant**, per valutare se il prodotto soddisfa le regole di origine e verificare quali documenti sono necessari. Nelle pagine web sottoindicate, si possono trovare informazioni generali sulle regole di origine e sulle procedure di origine⁴:
- https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/country-assets/tradoc_147673.pdf
- <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/guide-export-goods>

I tre step per pagare dazi doganali più bassi sono di seguito riassunti:


1. Verificare se il prodotto è idoneo a beneficiare di dazi doganali più bassi;
2. Dimostrare l'origine del prodotto alle autorità doganali;
3. Presentare i prodotti e i documenti per lo sdoganamento.

5.1. PRIMO STEP: COME SCOPRIRE SE UN PRODOTTO HA DIRITTO A DAZI DOGANALI PIÙ BASSI

Ogni accordo commerciale stabilisce norme di origine specifiche per ciascun prodotto.

Innanzitutto, è necessario determinare se il prodotto è interamente ottenuto nel paese interessato. Se il prodotto non è interamente ottenuto nel paese interessato, dovrà essere conforme ad altre norme specifiche per prodotto. Se ci sono regole alternative, il tuo prodotto deve essere conforme solo a una di esse. Dunque, affinché il prodotto possa beneficiare della tariffa preferenziale inferiore o pari a zero ai sensi dell'Accordo di associazione UE-America centrale, deve essere originario dell'UE o dell'America centrale.

⁴Le norme di origine sono stabilite nell'Allegato II (https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/country-assets/tradoc_147673.pdf) relativo alla definizione del concetto di prodotti originari e modalità di cooperazione amministrativa dell'Accordo di associazione.



Le regole principali sono le seguenti: precisare i criteri per una produzione o una trasformazione sufficienti quando il prodotto è costituito dai cosiddetti materiali non originari o definire quali prodotti possono essere considerati ammissibili se ottenuti esclusivamente da materiali originari.

Esempi di regole di base specifiche per prodotto:

- **Regola del valore aggiunto:** il valore di tutti i materiali non originari utilizzati non può superare una determinata percentuale del prezzo franco fabbrica del prodotto;
- **Modifica della classificazione tariffaria:** il processo di produzione comporta una modifica della classificazione tariffaria tra i materiali non originari e il prodotto finale. Ad esempio, la produzione di carta a partire da pasta non originaria;
- **Operazioni specifiche:** è necessario un processo di produzione specifico. Ad esempio, la filatura delle fibre in filati. Tali norme sono utilizzate principalmente nei settori tessile e dell'abbigliamento e chimico.

Se il tuo prodotto non è conforme direttamente alle regole di base specifiche del prodotto, un ulteriore insieme di regole può permettere al prodotto di qualificarsi per lo status di prodotto originario. La flessibilità supplementare riguarda principalmente la tolleranza e il cumulo:

- **Tolleranza:** la regola di tolleranza consente l'uso di materiali non originari che sono normalmente vietati dalla norma specifica del prodotto fino a una certa percentuale, di solito il 10% o il 15%, del prezzo franco fabbrica del prodotto. Non è possibile utilizzare questa tolleranza per superare la soglia di valore del massimo consentito di materiali non originari elencati nelle norme specifiche del prodotto;
- **Cumulo:** consente di considerare originari del paese interessato o effettuati nel paese interessato tutti i materiali non originari utilizzati o i trattamenti effettuati in un altro paese.

Esistono a tal proposito tre tipi principali di cumulo:

Cumulo bilaterale (due partner) - I materiali originari del paese partner possono essere utilizzati come materiali originari del tuo paese (e viceversa). Questo cumulo si applica a tutti i regimi preferenziali dell'UE

Cumulo diagonale (più di due partner che applicano norme di origine identiche) - i materiali originari di un paese terzo definito (menzionati nella pertinente disposizione sul cumulo) possono essere utilizzati come materiali originari del paese dell'utente

Cumulo completo: i processi effettuati in qualsiasi paese dell'UE o in qualsiasi altro paese definito (menzionato nella disposizione pertinente sul cumulo) possono essere considerati come effettuati nel paese dell'utente.

Delle deroghe speciali possono essere applicate a seconda dell'accordo commerciale.

I requisiti aggiuntivi

Se il prodotto è conforme a tutte le regole, è necessario considerare una serie di requisiti aggiuntivi, come le operazioni minime (lavorazione o lavorazione sufficienti) e le norme sul trasporto diretto.

Operazioni minime - lavorazione o lavorazione sufficiente

- È necessario verificare che la lavorazione o la trasformazione effettuata nel paese interessato vada oltre le operazioni minime richieste
- Le operazioni minime sono elencate nelle norme di origine dell'accordo commerciale e possono includere operazioni quali: imballaggio; taglio semplice; montaggio semplice; miscelazione semplice; stiratura o stiratura di tessuti; operazioni di verniciatura o lucidatura.

Attenzione: se la produzione effettuata nel paese è una di quelle elencate e non vi è stato fabbricato nient'altro, il che significa che non è stato prodotto o trasformato alcun materiale, il prodotto non può essere considerato originario, anche se sono state soddisfatte le norme di origine specifiche del prodotto.

Norma sul trasporto diretto o attraverso un paese terzo

- Anche se il prodotto è considerato "originario", è necessario assicurarsi che il prodotto sia stato spedito dal paese esportatore e sia arrivato nel paese di destinazione senza essere manipolato in nessun altro paese, a parte le operazioni necessarie per mantenere il prodotto in buone condizioni;
- Ciascun accordo commerciale stabilisce le condizioni specifiche;
- I prodotti originari devono essere trasportati dall'UE a un paese centroamericano firmatario (e viceversa) senza essere ulteriormente lavorati in un paese terzo. Il trasbordo o il deposito temporaneo in un paese terzo è consentito se i prodotti rimangono sotto la sorveglianza delle autorità doganali e non subiscono operazioni diverse da: scaricamento; ricaricamento; qualsiasi operazione atta a mantenerli in buono stato.

Si prega di notare che è necessario dimostrare alle autorità doganali del paese importatore che il prodotto è stato trasportato direttamente.

Restituzione del dazio

In base all'Accordo di associazione, è possibile ottenere un rimborso sui dazi precedentemente pagati su materiali non originari utilizzati per fabbricare un bene che viene esportato con una tariffa preferenziale.

Chi può aiutarti a determinare se il tuo prodotto è idoneo?

Usa ROSA per aiutarti a valutare se il tuo prodotto soddisfa le regole. Vai su My Trade Assistant e seleziona il tuo prodotto e il tuo mercato per ottenere questa assistenza;

Se vuoi essere legalmente sicuro di applicare in anticipo il codice prodotto corretto alle tue merci, puoi richiedere una decisione sulle informazioni tariffarie vincolanti (ITV);

Se non sei sicuro dell'origine delle tue merci, puoi anche richiedere informazioni vincolanti sull'origine (BOI). Una decisione BOI certifica l'origine delle vostre merci ed è vincolante nell'Unione Europea. Si prega di notare che un BOI non esenta dall'obbligo di fornire la prova dell'origine secondo le regole dell'accordo commerciale pertinente.

5.2. SECONDO STEP: DIMOSTRARE LO STATUS DI PRODOTTO ORIGINARIO ALLE AUTORITÀ DOGANALI

Una volta stabilito che il prodotto ha diritto a dazi doganali più bassi (il tuo prodotto conta come "originario"), il passo successivo è dimostrare il suo status di originario alle autorità doganali del paese di destinazione.

Procedure di origine

Se si intende richiedere una tariffa preferenziale si dovranno seguire le procedure di origine e far verificare la richiesta dalle autorità doganali del paese in cui si importano le merci. Le procedure sono stabilite in: Ti-

tolo IV sulla prova dell'origine⁵; Titolo V sulle modalità di cooperazione amministrativa⁶;

Per beneficiare di una tariffa preferenziale, gli importatori devono fornire la prova dell'origine.

Attenzione: La prova di origine è valida per un periodo di **dodici mesi** dalla data di rilascio.

La prova dell'origine può essere:

- Un certificato di circolazione EUR.1: i certificati di circolazione EUR.1 sono rilasciati dalle autorità doganali del paese di esportazione; l'esportatore che richiede il certificato deve essere disposto a presentare documenti comprovanti il carattere originario dei prodotti in questione.
- Una dichiarazione di origine: gli esportatori possono autodichiarare che il loro prodotto è originario dell'UE o di uno dei paesi centroamericani fornendo una dichiarazione di origine. La dichiarazione di origine può essere compilata da: un esportatore autorizzato; qualsiasi esportatore, purché il valore totale dei prodotti non superi i 6.000 euro. Per quanto riguarda il primo caso, gli esportatori ai sensi del presente accordo possono chiedere alle proprie autorità doganali l'autorizzazione a compilare dichiarazioni di origine per prodotti di qualsiasi valore. È importante ricordare che le autorità doganali possono revocare lo status di esportatore autorizzato in caso di abuso.

.....
⁵<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=O-J.L.:2012:346:0003:2621:en:PDF#page=1807>

⁶<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=O-J.L.:2012:346:0003:2621:en:PDF#page=181>

Come fare una dichiarazione di origine

- L'esportatore deve digitare, timbrare o stampare una dichiarazione predefinita sulla fattura, sulla bolla di consegna o su altro documento commerciale che identifichi il prodotto;
- Il testo della dichiarazione di origine può essere redatto in una qualsiasi delle lingue ufficiali dell'UE;
- La dichiarazione di origine deve essere firmata a mano. Un esportatore autorizzato è esentato da questo obbligo, a condizione di fornire alle autorità doganali un impegno scritto con cui ne accetta la piena responsabilità;
- Una dichiarazione di origine può essere compilata dall'esportatore al momento dell'esportazione dei prodotti ai quali si riferisce, o dopo l'esportazione, a condizione che sia presentata nel paese importatore non oltre due anni dall'importazione dei prodotti ai quali si riferisce;
- Quando si compila una dichiarazione su fattura, si devono a presentare i documenti comprovanti il carattere originario dei prodotti.

Verifica dell'origine

Le autorità doganali possono verificare se un prodotto importato è effettivamente originario o soddisfa altri requisiti di origine. La verifica si basa su:

- la cooperazione amministrativa tra le autorità doganali delle parti importatrici ed esportatrici;
- controlli effettuati dalle dogane locali (non sono consentite visite dell'importatore all'esportatore).

Una volta conclusa la verifica, le autorità della parte esportatrice determinano l'origine e comunicano i risultati alle autorità della parte importatrice.



Requisiti del prodotto

Regole tecniche e requisiti

Le norme tecniche definiscono le caratteristiche specifiche che un prodotto dovrebbe avere, come il design, l'etichettatura, la marcatura, l'imballaggio, la funzionalità o le prestazioni, e sono progettate ad esempio per proteggere la salute umana, la sicurezza o l'ambiente. In base all'Accordo di associazione, l'UE e i paesi dell'America centrale cooperano in materia di sorveglianza del mercato, elaborazione di regolamenti tecnici, definizione di norme e valutazione della conformità. Tutte le parti si impegnano alla trasparenza, rendendo pubblicamente disponibili tutti i regolamenti tecnici. Le parti si adoperano inoltre per lo sviluppo di regolamenti e standard armonizzati all'interno di ciascuna regione, al fine di facilitare la libera circolazione delle merci.

Requisiti di salute e sicurezza (SPS)

Il Capitolo 5 sulle misure sanitarie e fitosanitarie (SPS) riafferma i diritti e gli obblighi delle parti ai sensi dell'accordo SPS dell'OMC. Misure procedurali

e interpretative dettagliate si trovano nell'Allegato VII "Requisiti e disposizioni per il riconoscimento degli stabilimenti per i prodotti di origine animale" e nell'Allegato VIII "Linee guida per lo svolgimento delle verifiche".

L'Accordo prevede inoltre un sottocomitato sanitario e fitosanitario per risolvere eventuali problemi che potrebbero sorgere in questo settore, nonché per tracciare e monitorare le azioni SPS svolte da tutte le parti dell'accordo.

Ostacoli tecnici al commercio

Sebbene le norme tecniche siano importanti, a volte possono fungere da barriere al commercio internazionale e possono quindi rappresentare un onere considerevole. Se l'operatore pensa di trovarsi di fronte a una barriera commerciale che rallenta l'attività o impedisce di esportare, è possibile informarne la UE, utilizzando un modulo online; l'UE analizzerà la situazione e adotterà le misure appropriate.

5.3. TERZO STEP: DOCUMENTI E PROCEDURE DI SDOGANAMENTO

L'Accordo garantisce procedure doganali più trasparenti e semplificate per facilitare gli scambi e ridurre i costi per le imprese. A seconda del prodotto, le autorità doganali potrebbero richiedere tutti o alcuni dei seguenti documenti:

- Fattura commerciale;
- Packing list;
- Licenze di importazione per determinate merci;
- Certificati che dimostrano che il prodotto è conforme alle normative obbligatorie, come requisiti di salute e sicurezza, etichettatura e imballaggio *(a seconda della natura e del valore della merce da importare, l'operazione potrebbe richiedere Permessi o Note Tecniche necessari per effettuare l'importazione)*;
- Prova dell'origine - dichiarazione di origine.

Per informazioni dettagliate su quali documenti devono essere presentati per lo sdoganamento del prodotto, si consiglia di consultare la pagina web di **My Trade Assistant**.

Proprietà intellettuale e indicazioni geografiche

L'accordo UE-America centrale prevede maggiore protezione per i diritti di proprietà intellettuale per l'importazione e/o l'esportazione dei prodotti in America centrale.

L'Allegato XVII e l'Allegato XVIII dell'Accordo di libero scambio UE-America centrale ribadiscono gli impegni delle parti nei confronti dell'accordo TRIPS e della convenzione sulla biodiversità (CBD) e accordano loro sia il trattamento nazionale sia il trattamento della nazione più favorita (NPF). In altre parole, i titolari di proprietà intellettuale saranno trattati non meno favorevolmente dei cittadini di un qualsiasi altro paese.

Indicazioni geografiche

I paesi dell'America centrale hanno modificato e adottato una nuova legislazione per incorporare le specialità regionali e le indicazioni geografiche (IG) in modo simile all'UE. Oltre 200 indicazioni geografiche, come champagne, prosciutto di Parma e whisky scozzese, sono protette in modo specifico anche sui mercati centroamericani.

5.4. COMMERCIO DEI SERVIZI

L'Accordo di associazione UE-America centrale garantisce che si possa beneficiare delle opportunità nel mercato dell'America centrale. Questo accordo apre il mercato dei servizi centroamericani e fornisce la certezza giuridica e la prevedibilità di cui si ha bisogno come fornitore di servizi per commerciare in questi paesi.

Prestazione transfrontaliera di servizi

Se una PMI non ha intenzione di stabilirsi fisicamente in America centrale, l'Accordo elenca tutti i settori che UE e America centrale hanno concordato di liberalizzare: *Allegato XI "Elenchi di impegni sulla prestazione transfrontaliera di servizi"* (https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/country-assets/tradoc_147689.pdf). Maggiori informazioni si trovano nel Capitolo 3 "Prestazione transfrontaliera di servizi", all'interno del Titolo III "*Stabilimento, scambi di servizi e commercio*" (https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/country-assets/tradoc_147664.pdf#page=209). Maggiori informazioni sui settori di servizi interessati, sono disponibili nella pagina web della DG TRADE (cfr. articolo 170 e Allegato XI dell'Accordo) (<https://trade.ec.europa.eu/>).

Stabilimento di un'impresa

Nei settori in cui l'UE e i paesi dell'America centrale hanno assunto impegni in materia di accesso al mercato, le parti hanno convenuto di non limitare lo stabilimento delle attività in uno dei modi seguenti (salvo diversa indicazione nell' allegato X):

- limitazioni al numero di stabilimenti (sotto forma di contingenti numerici, mediante monopoli o diritti esclusivi, oppure richiedendo una verifica della necessità economica);
- limitazioni al valore totale delle transazioni o degli attivi consentiti (sotto forma di contingenti numerici o richiedendo una verifica della necessità economica);
- limitazioni al numero totale di operazioni consentite nel paese o limitazioni del quantitativo totale di produzione espresse in termini di unità numeriche determinate (sotto forma di contingenti o richiedendo una verifica della necessità economica);
- limitazioni alla partecipazione di capitale estero in termini di limite percentuale massimo alle partecipazioni straniere o di valore totale degli investimenti esteri singoli o complessivi;
- misure che limitano o richiedono tipi specifici di stabilimento (controllata, succursale, ufficio di rappresentanza) o joint venture attraverso le quali un investitore dell'altra parte può svolgere un'attività economica.

6. STUDI DI SETTORE PER GUIDARE GLI INVESTITORI DELL'UE IN AMERICA CENTRALE

L'UE ha recentemente prodotto una serie di studi settoriali volti a individuare i settori economici che offrono un maggior potenziale competitivo per le esportazioni e gli investimenti dell'UE nella regione dell'America Centrale.

Studio sui sei settori prioritari per il commercio regolato dall'Accordo di Associazione tra Ue e America Centrale

Il primo studio, pubblicato nel maggio del 2021 (https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/country-assets/euca_01_Study%20on%206%20priority%20sectors%20for%20EU%20trade%20and%20investment%20in%20Central%20America.pdf)

consiste in un panorama dei sei settori prioritari per il commercio regolato dall'Accordo di Associazione tra Ue e America Centrale. Esistono opportunità di esportazione e investimento per le imprese dell'UE in diversi settori dell'America centrale. Tuttavia, vi sono sfide significative legate alla struttura del mercato, alle normative frammentate e alle dinamiche politiche della regione. Per ottenere un posizionamento competitivo, è fondamentale identificare i settori e le nicchie che offrono le migliori prospettive. Questo studio fornisce una panoramica di sei settori premapati in sei paesi dell'America centrale, in linea con le priorità strategiche dell'UE come il Green Deal, la strategia Farm to Fork e l'Agenda digitale.

I sei settori sono:

- energia rinnovabile;
- mobilità urbana sostenibile;
- innovazione per l'agricoltura sostenibile;
- logistica "verde";
- cybersecurity;
- salute.

L'obiettivo dello studio è fornire informazioni comparabili su ciascun settore e identificare i settori prioritari per ulteriori analisi. Di seguito si analizzeranno i settori sopracitati nello specifico attraverso ulteriori studi. Per ulteriori informazioni consultare lo studio integrale.

Logistica verde e mobilità urbana in America

Centrale Lo scopo di questo studio, pubblicato nel novembre del 2021 (https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/country-assets/euca_02_Green%20Logistics%20and%20Urban%20Mobility%20in%20Central%20America.pdf), è di analizzare la situazione della logistica e della mobilità urbana nelle capitali dei Paesi della regione, nonché i piani per migliorarle. Vengono esaminati il mercato, la sua struttura, la situazione attuale, le tendenze, le normative e la sostenibilità. L'obiettivo è identificare opportunità di business, che vanno dalla consulenza nella progettazione di sistemi alla costruzione di grandi opere.

Alla luce delle iniziative precedenti effettuate per consolidare il settore in linea con la sostenibilità, che sono risultate inefficaci a causa delle condizioni esistenti, questo studio cerca di comprendere tali condizioni e le relative iniziative per rilanciare il settore e allinearne le prospettive con un mercato sostenibile. Il settore dei trasporti in America Centrale affronta diverse sfide: tra esse la scarsa sofisticazione, la mancanza di integrazione e la limitata capacità finanziaria. Per raggiungere livelli più alti di

efficienza e produttività il settore deve trasformarsi e adattarsi agli impegni climatici della regione. I governi devono progettare politiche e sistemi che promuovano la mobilità sostenibile e generino cambiamenti nei comportamenti individuali. Il settore dei trasporti rappresenta tra il 5,0% e il 5,3% del PIL dell'America Centrale, ma la sua partecipazione varia tra i diversi paesi della regione. Nonostante l'importanza economica del settore, deve ancora reinventarsi per raggiungere gli obiettivi dell'Accordo di Parigi sul clima. Le emissioni di gas serra derivanti dai trasporti rappresentano il 23% delle emissioni mondiali di CO₂ legate all'energia. L'infrastruttura commerciale della regione, in particolare il Corridoio del Pacifico, offre una piattaforma per l'integrazione economica e il miglioramento della produttività complessiva. Tuttavia, la regione deve ancora migliorare la sua efficienza logistica per sfruttare appieno il potenziale dei progetti esistenti e permeare una produttività più efficace. Attualmente, la maggior parte dei paesi nella regione ha un indice di performance logistica inferiore alla media, offrendo così opportunità di crescita signi-

ficative. Nonostante la complessità logistica della regione centroamericana, le principali aziende europee del settore hanno sfruttato le opportunità del settore hanno sfruttato le opportunità, effettuando investimenti di tipo greenfield e acquistando operatori logistici locali. DHL, uno dei principali operatori logistici a livello globale, ha effettuato notevoli investimenti in America Centrale; il gruppo Maersk, dal canto suo, si è avventurato in diversi settori che vanno dalla gestione di varie rotte marittime alle operazioni portuali. Ciò ha permesso a questi porti di raggiungere livelli di produttività pari a quelli registrati nei paesi più industrializzati. Per ulteriori informazioni consultare lo studio integrale.

Innovazione per una agricoltura sostenibile

Questo documento, pubblicato nel marzo 2022 (https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/country-assets/euca_03_Innovation%20for%20a%20sustainable%20agriculture.pdf), si concentra sulle sfide per l'innovazione in America Centrale, focalizzandosi sulle catene di valore agricolo e sulla loro importanza nell'intero settore. Vengono analizzate le strategie e gli ecosistemi di innovazione per l'agricoltura sostenibile nella regione, identificando i fallimenti del mercato e possibili interventi. Si esamina anche il potenziale di investimento delle aziende europee e si raccomandano strategie di accesso al mercato per le PMI europee. Prima di procedere con le specificità, viene analizzato l'ambiente circostante del mercato nella regione. L'agricoltura è uno dei settori più importanti per l'economia, l'occupazione e la generazione di valuta estera nella regione. Si evidenzia il contributo

al PIL nei diversi paesi, e si sottolinea il bisogno di innovazioni tecnologiche per migliorare il settore agricolo. Le possibilità di esportazione di caffè, banane e ananas rappresentano un vantaggio competitivo, mentre l'occupazione e il valore aggiunto nazionale delle esportazioni sono cruciali per l'economia della regione. Per ulteriori informazioni consultare lo studio integrale.

Il settore delle energie rinnovabili in America Centrale

Lo studio, pubblicato nel dicembre del 2021 e aggiornato a marzo del 2023 (https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/country-assets/euca_04_Renewable%20Energy%20sector%20in%20Central%20America.pdf), ha l'obiettivo di analizzare il mercato delle energie rinnovabili in America Centrale, inclusa la sua struttura, la situazione attuale, le tendenze, le normative e la sostenibilità. Sono state a tal proposito raccolte informazioni da fonti secondarie e incontri virtuali con gli stakeholder del settore. La regione centroamericana comprende sei paesi, con un PIL aggregato di 254,9 miliardi di dollari nel 2020 e una popolazione di 50,6 milioni di abitanti.

Esistono due tipi di mercati dell'elettricità: i mercati nazionali e il mercato regionale (MER), che rappresenta solo il 4,11% del totale delle transazioni internazionali. La capacità di generazione installata nella regione è di 18.508 MW, con la maggior parte nella produzione idroelettrica. La partecipazione del settore privato varia tra i paesi. Le differenze nella partecipazione del settore privato e nelle tecnologie di generazione sono influenzate dalle normative e dalle risorse naturali disponibili. Per ulteriori informazioni consultare lo studio integrale.

La sicurezza cibernetica in America Centrale

La Convenzione di Budapest sulla criminalità informatica è uno strumento che guida lo sviluppo delle normative nazionali sui crimini online e le prove elettroniche. Solo Costa Rica e Panama hanno ratificato questa convenzione in America Centrale. Il Costa Rica ha migliorato la propria posizione nella classifica globale ma peggiorato nella classifica regionale. Ha aggiornato la propria legislazione per proteggere la società cibernetica, consentendo alle persone di denunciare le violazioni subite online. Tuttavia, non ha una politica di approccio crittografico nazionale.



Il Costa Rica ha presentato la Strategia Nazionale di Cybersecurity (ENC), ma tale strategia non è uno strumento legale efficace per garantire la sicurezza informatica degli utenti delle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni. È stata anche creata la Direzione della Governance Digitale per coordinare gli indirizzi della Firma Digitale e della Sicurezza delle Informazioni e centralizzare il processo decisionale nelle TIC per il governo centrale. Il Costa Rica possiede, inoltre, un centro di risposta agli incidenti di sicurezza informatica per garantire la sicurezza informatica nel paese. Per ulteriori informazioni consultare lo studio integrale (https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/country-assets/euca_05_Cybersecurity%20sector%20in%20Central%20America.pdf).

Il settore sanitario in America Centrale

Il Consiglio dei Ministri della Sanità dell'America Centrale e della Repubblica Dominicana (COMISCA) si impegna a definire le politiche sanitarie regionali attraverso il Piano Sanitario Politico per il periodo 2021-2025. L'ICABB (*Central American Biotechnology and Biosafety Initiative*) è stata istituita nel 2013 per promuovere la biotecnologia e la biosicurezza nella regione mediante il coordinamento delle azioni tra i

paesi membri. Gli CATR (*Central American Technical Regulation*) stabiliscono standard e requisiti unificati per i prodotti farmaceutici commerciali, cosmetici e sanitari nella regione. I prodotti registrati in un paese dell'Unione doganale dell'America Centrale non devono essere registrati nuovamente in un altro paese dell'Unione. L'Organizzazione Panamericana della Sanità (PAHO) valuta le autorità regolatorie dei prodotti farmaceutici secondo le raccomandazioni dell'OMS. Attualmente, nessuna delle autorità regolatorie nazionali in America Centrale è considerata competente ed efficiente per garantire l'efficacia, la sicurezza e la qualità dei prodotti farmaceutici. In Costa Rica, i prodotti farmaceutici e altri prodotti devono essere registrati e ottenere un permesso di importazione presso il Ministero della Salute. Le attrezzature mediche devono essere registrate e possono essere vendute solo a importatori e professionisti sanitari autorizzati. Per ulteriori informazioni consultare lo studio integrale (https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/country-assets/euca_06_Health%20sector%20in%20Central%20America.pdf).

7. CATEGORIE DI AGEVOLAZIONI E PUNTI DI ENTRATA DELLE MERCI

7.1. CATEGORIE DI AGEVOLAZIONI TARIFFARIE CON IL CENTRO AMERICA

	Descrizione	Anno in cui si realizza il libero scambio
A	Immediato	2013
C	Agevolazioni fiscali in cinque tappe annuali uguali	2017
CI	Agevolazioni fiscali in sei tappe annuali uguali	2018
D	D Agevolazioni fiscali in sette tappe annuali uguali	2019
E	E Agevolazioni fiscali in dieci tappe annuali uguali	2022
EI	Agevolazioni in dieci tappe: 5 tappe senza agevolazioni (dal 2013 al 2017) e, dalla fase SEI (2018), agevolazioni in 5 tappe annuali uguali	2022
E2*	Riduzione in dieci stadi non lineari: riduzione del 2% nel primo e secondo stadio (2013 e 2014), nel terzo stadio (2015) si riduce l'8% della tariffa base fino al sesto stadio (2018) e negli stadi settimo, ottavo e nono, viene detratto il 16% del canone base. Nella decima fase si ottiene il libero scambio	2022
F	Non è prevista alcuna detrazione. Verrà mantenuta la tariffa base (indicata nel testo)	n.d.
G	Agevolazioni fiscali in tredici tappe annuali uguali	2025
H	Agevolazioni fiscali in quindici tappe annuali uguali	2027
Q**	Contingente	n.d.

*Per ulteriori dettagli si veda l'esempio nel testo dell'Accordo, Allegato sull'abolizione dei dazi doganali, sezione A, paragrafo 3 lettera h.

**Per ulteriori dettagli, vedere l'esempio nel testo dell'Accordo, Allegato sull'eliminazione delle tariffe doganali, appendici 1 e 2, dettagli dei contingenti per paese.

PERMESSI o NOTE TECNICHE in breve

- *Ministero dell'Agricoltura e dell'allevamento (MAG):*
Per importare **prodotti agricoli e zootecnici** l'importatore deve essere registrato come tale presso il MAG (<http://www.mag.go.cr/perfilesmag/importadores.html>). Per ulteriori informazioni, si può contattare il Servizio fitosanitario statale (SFE), pagina web: https://www.sfe.go.cr/SitePages/Tramites/tramites_importacion_vegetales.aspx, e il Servizio sanitario nazionale animale (SENASA), <http://www.senasa.go.cr/tramites-y-servicios/guias-al-usuario>, per l'importazione di animali, prodotti e sottoprodotti di origine animale.

- *Ministero della Salute:*
L'importatore deve registrare il prodotto presso il Ministero della Salute se corrisponde a: **alimenti, cosmetici, attrezzature e materiali biomedici, medicinali, pesticidi, prodotti naturali, prodotti per l'igiene, prodotti chimici pericolosi e inchiostri per tatuaggi**. Per ulteriori informazioni, si può consultare la pagina web: <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/empresas>

- *Ministero di Pubblica Sicurezza:*
Per l'importazione di **armi ed esplosivi**, devono essere rispettate le Note tecniche 70 e 72. Per consultare i requisiti, è possibile visitare la pagina web: https://www.seguridadpublica.go.cr/tramites_servicios/Armas%20y%20Explosivos.aspx

- *Ministero dell'Ambiente e dell'Energia (MINAE):*
Il MINAE gestisce i permessi di importazione per le **specie selvatiche di fauna e flora**, per maggiori informazioni è possibile visitare la pagina web: <https://www.minae.go.cr/tramites/index.aspx>

- *Ufficio nazionale delle sementi:*
Gli importatori di **sementi** devono essere registrati presso l'Ufficio nazionale delle sementi per poter effettuare le importazioni. Maggiori informazioni <http://ofinase.go.cr/importacion-exportacion-semillas/>

- *Autorità nazionale per la proibizione delle armi chimiche (ANAQ):*
L'organismo garantisce il rispetto delle disposizioni sull'importazione di **sostanze chimiche incluse nella Convenzione delle Nazioni Unite** sulla proibizione dello sviluppo, della produzione, dello stoccaggio e dell'uso di armi chimiche e sulla loro distruzione. Maggiori dettagli nella pagina web: <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/regulacion-de-la-salud?layout=edit&id=69>

- *Istituto costaricano di pesca e acquacoltura (INCOPESCA):*
L'importazione di **prodotti dell'acquacoltura** deve essere conforme alla Nota tecnica 68, al fine di ottenere l'autorizzazione all'importazione. Maggiori informazioni nella pagina web: https://www.incopescas.go.cr/acerca_incopescas/transparencia_institucional/servicios_tramites/autorizaciones.aspx

7.2. PUNTI DI ENTRATA DELLE MERCI IN COSTA RICA (DOGANE)

Aduana de Limón

- **Indirizzo:** Limón centro
- **Orario:** da lunedì a venerdì 8:00am – 4:00pm
- **Telefono:** +506 2798-1626

Aduana de Caldera

- **Indirizzo:** El Roble, Puntarenas
- **Orario:** da lunedì a venerdì 8:00am – 4:00pm
- **Telefono:** +506 2539-4649

Aduana de Paso de Canoas

- **Indirizzo:** Corredores, Puntarenas
- **Orario:** da lunedì a venerdì 8:00am – 4:00pm
- **Telefono:** +506 2732-2801

Aduana de Peñas Blancas

- **Indirizzo:** La Cruz, Guanacaste
- **Orario:** da lunedì a venerdì 8:00am – 4:00pm
- **Telefono:** +506 2677-0055

Aduana la Anexión

- **Indirizzo:** Liberia, Guanacaste
- **Orario:** da lunedì a venerdì 8:00am – 4:00pm
- **Telefono:** +506 2668-1336

Aduana Central

- **Indirizzo:** Calle Blancos, San José
- **Orario:** da lunedì a venerdì 8:00am – 4:00pm
- **Telefono:** +506 2258-6810, +506 2258-6609

Aduana Santamaría

- **Indirizzo:** El Coco, Alajuela
- **Orario:** da lunedì a venerdì 8:00am – 4:00pm
- **Telefono:** +506 2440-0274



LINK UTILI

Per maggiori informazioni si possono consultare anche i siti delle agenzie per la promozione degli investimenti e dell'export.

N.B.: Per il Costa Rica: Agenzia per la promozione degli investimenti – CINDE (<https://www.cinde.org/es>); Agenzia di promozione degli investimenti – PROCOMER (<https://www.procomer.com/>)

- **Dogana Costa Rica:** <https://aduanafacil.hacienda.go.cr/AduanaFacil/operaciones/3EB62116-06DF-49EB-B0D0-3EADF85A88B5?ReturnUrl=https%3a%2f%2faduanafacil.hacienda.go.cr%2fAduanaFacil%2foperaciones>
- **Relazioni commerciali dell'UE con l'America Centrale. Fatti, cifre e ultimi sviluppi:** https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/central-america_en
- **Doing Business in Costa Rica:** <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/country/doing-business-costa-rica>
- **Testo dell'Accordo di Associazione:** [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:22012A1215\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:22012A1215(01))
- **Maggiori dettagli sui vantaggi dell'Accordo di associazione:** <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=687>
- **Relazioni commerciali UE-America Centrale:** <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/central-america/>
- **Access2Markets/EU-Central America Association Agreement:** <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-central-america-association-agreement>
- **My Trade Assistant:** <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-central-america-association-agreement>
- **Centro di assistenza delle Dogane del Costa Rica:** <https://aduanafacil.hacienda.go.cr/AduanaFacil/Faq>
- **Ventanilla Única de Comercio Exterior-VUCE/**
- **Sportello Unico per il Commercio Estero del Costa Rica:** <https://www.vuce.cr/>
- **Ventanilla Única de Inversión –VUI/Sportello Unico per gli Investimenti del Costa Rica:** <https://www.vui.cr/>
- **Infomercatiesteri – Osservatorio economico:** https://www.infomercatiesteri.it/aspetti_normativi.php?id_paesi=42#

.....
Avvertenza: le informazioni contenute in questo documento vogliono costituire un orientamento alle esportazioni in Costa Rica. L'Ambasciata d'Italia in Costa Rica declina ogni responsabilita' per le informazioni contenute in questa guida.

Gennaio 2024. Tutti i diritti riservati.


**Ambasciata d'Italia
San Jose' de Costa Rica**