

**Universidad Latina – Campus Heredia**

**Facultad de Ciencias Empresariales**

**Escuela de Administración de Negocios**

**Licenciatura en Administración de Negocios  
Énfasis en Comercio Internacional**

**Trabajo Final de Graduación  
Modalidad Tesis**

**Tema:**

**Elaboración de un plan de exportación de yuca hacia un potencial mercado  
identificable**

**Autora:**

**Quirós Oviedo Leidy**

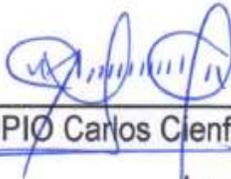
**Agosto, 2018**

**TRIBUNAL EXAMINADOR**



---

MGCi Kira Rojas Noskova  
Tutora



---

MPIO Carlos Cienfuegos Hernández  
Lector



---

Lic Jonathan Salas Segura  
Representante de Rectoría

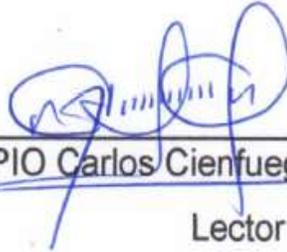
**CONSEJO ASESOR**



---

MGCi Kira Rojas Noskova

Tutora



---

MPIO Carlos Cienfuegos Hernández

Lector



---

Lic Jonathan Salas Segura

Representante de Rectoría

## DECLARACIÓN JURADA

La suscrita, Leidy Quirós Oviedo, con cédula de identidad número 206350717, declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: Que soy la autora del presente trabajo final de graduación, modalidad tesis, para optar por el título de Licenciada en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Latina, campus Heredia, y que el contenido de dicho trabajo es obra original de la suscrita.

Heredia, 09 de agosto de 2018



---

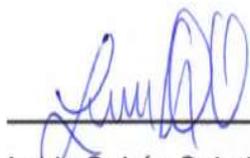
Leidy Quirós Oviedo

Cédula: 206350717

## MANIFESTACIÓN DE EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDAD

La suscrita, Leidy Quirós Oviedo, con cédula de identidad número 206350717, exonero de toda responsabilidad a la Universidad Latina, campus Heredia, así como al Tutor y Lector que han revisado el presente trabajo final de graduación, para optar por el título de Licenciada en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Latina, campus Heredia, por las manifestaciones o apreciaciones personales incluidas en él. Asimismo, autorizo a la Universidad Latina, campus Heredia, a disponer de dicho trabajo para uso y fines de carácter académico, publicitándolo en el sitio web, así como en el CRAI.

Heredia, 09 de agosto de 2018.



---

Leidy Quirós Oviedo

Cédula: 206350717

## **AGRADECIMIENTOS**

Es mi deseo brindar un agradecimiento muy especial a la funcionaria del Servicio Fitosanitario del Estado, señora Karen Fernández Quirós, quien me demostró un sincero deseo de colaboración antes y durante la entrevista efectuada. Su carisma, nivel de interés y dedicación mostraron un gran compromiso y profesionalismo.

Asimismo, agradezco grandemente al dueño de finca La Chila, su amplia ayuda para el desarrollo de la investigación fue vital, gracias por la paciencia demostrada, y las amplias explicaciones del tema.

En general, a todos los que mediante diferentes aportes hicieron posible la culminación de esta importante etapa de mi vida, señora Paola Vargas de PROCOMER, Yanory Valerio de la compañía SOCIACO, señor Diego Chinchilla de SEA International, señora Karla Morales Román del SFE; tutora y lector a cargo, gracias de corazón por ayudarme a hacer posible un sueño personal.

Con cariño quiero mencionar al doctor Alejandro Arias Barrantes, a quien debo gran parte de este logro, por ayudarme a superar etapas difíciles de la vida y a continuar mi camino hacia esta meta, desde el cielo debe estar muy feliz de celebrarlo.

## **DEDICATORIA**

Dedico este logro primero a Dios, que me ha demostrado en cada etapa de la vida que la fe hacia él permite superar cualquier obstáculo en el camino.

También se lo dedico a mi familia, principalmente a mi mamá y a mi papá, quienes con un amor incondicional me han apoyado y guiado en todos los proyectos de vida y sin los cuales este logro quizá hoy no fuera una realidad; gracias por ayudarme siempre a salir adelante.

## **CONTENIDO**

|  |    |
|--|----|
| INTRODUCCIÓN .....   | i  |
| CAPÍTULO I .....   | 1  |
| PROBLEMA Y PROPÓSITO .....   | 1  |
| Estado actual de la investigación .....                              | 2  |
| Antecedentes de la investigación .....                               | 2  |
| Formulación del problema de investigación y su sistematización ..... | 4  |
| Formulación del problema de investigación.....                       | 4  |
| Sistematización.....   | 5  |
| Justificación del estudio de investigación.....                      | 6  |
| Justificación teórica .....  | 6  |
| Justificación metodológica .....                                     | 7  |
| Justificación práctica.....  | 8  |
| Objetivos del estudio.....   | 9  |
| Objetivo general.....  | 9  |
| Objetivos específicos.....   | 9  |
| Alcances, limitaciones y delimitación de la investigación.....       | 9  |
| Alcances .....   | 9  |
| Limitaciones de la investigación .....                               | 10 |
| Delimitación .....   | 11 |
| CAPÍTULO II .....  | 12 |
| MARCO TEÓRICO.....   | 12 |
| Marco situacional .....  | 13 |
| Ventajas del comercio.....   | 13 |
| Historia del comercio .....  | 13 |
| Organización Mundial del Comercio (OMC) .....                        | 15 |
| Historia de la finca .....   | 15 |
| Marco teórico del objeto de estudio .....                            | 17 |
| Plan de exportación .....  | 17 |
| Partida arancelaria.....   | 17 |
| Estrategias de internacionalización .....                            | 18 |
| Exportación directa e indirecta.....                                 | 20 |
| Exportación directa.....   | 20 |

|   |    |
|---|----|
| Exportación indirecta .....                                   | 20 |
| Factores ambientales para producción del cultivo de yuca..... | 21 |
| Bien agrícola yuca .....                                      | 21 |
| Fotoperiodo .....   | 21 |
| Temperatura .....   | 21 |
| Altitud .....   | 22 |
| Pluviometría.....   | 22 |
| Microempresa .....  | 23 |
| Requisitos para ser exportador .....                          | 24 |
| Nota técnica de certificación fitosanitaria .....             | 26 |
| Certificación orgánica .....                                  | 27 |
| Competencia nacional .....                                    | 28 |
| Comercio internacional .....                                  | 33 |
| Exportación definitiva .....                                  | 34 |
| Mercado potencial .....                                       | 34 |
| Comparación de principales mercados .....                     | 36 |
| Estados Unidos de América .....                               | 37 |
| Ámbito económico.....   | 37 |
| Ámbito comercial.....   | 38 |
| Ámbitos político y demográfico .....                          | 42 |
| Ámbito geográfico .....                                       | 42 |
| Barreras comerciales.....                                     | 43 |
| Barreras arancelarias .....                                   | 45 |
| Barreras no arancelarias .....                                | 47 |
| Instituciones y regulaciones generales USA .....              | 48 |
| Principales leyes y normativas .....                          | 50 |
| INCOTERMS .....   | 51 |
| Logística de exportación .....                                | 53 |
| Aduanas .....   | 54 |
| Consolidadores de carga.....                                  | 54 |
| Empaque .....   | 55 |
| Embalaje .....  | 55 |

|  |    |
|--|----|
| Transporte de mercancías.....  | 56 |
| Palé.....  | 57 |
| Contenedor.....  | 57 |
| Contenedor refrigerado .....   | 58 |
| Seguros .....  | 59 |
| Formas de pago internacional .....   | 59 |
| Contrato de compraventa .....  | 60 |
| Presupuesto.....   | 60 |
| Precio de venta.....   | 61 |
| CAPÍTULO III .....   | 63 |
| MARCO METODOLÓGICO .....   | 63 |
| Definición del enfoque metodológico, diseño, método y tipo de investigación..... | 64 |
| Enfoque cualitativo .....  | 64 |
| Enfoque cuantitativo .....   | 65 |
| Diseño de investigación .....  | 65 |
| Diseño experimental.....   | 65 |
| Diseño no experimental.....  | 66 |
| Diseño documental.....   | 66 |
| Método de investigación .....  | 67 |
| Método analítico .....   | 67 |
| Método deductivo .....   | 67 |
| Tipos de investigación .....   | 68 |
| Tipo exploratoria.....   | 68 |
| Tipo descriptiva .....   | 68 |
| Tipo analítica .....   | 69 |
| Sujetos y fuentes de información .....   | 69 |
| Población .....  | 69 |
| Muestra.....   | 70 |
| Tipo de muestreo.....  | 70 |
| Fuentes de información .....   | 71 |
| Fuentes primarias.....   | 71 |
| Fuentes secundarias .....  | 72 |

|  |     |
|--|-----|
| Fuentes terciarias .....   | 72  |
| Técnicas e instrumentos utilizados en la recopilación de los datos .....   | 72  |
| Técnicas de recolección de datos.....  | 72  |
| Entrevista .....   | 72  |
| Observación .....  | 73  |
| Observación participante.....  | 73  |
| Observación no participante.....   | 73  |
| Revisión documental .....  | 74  |
| Instrumentos de recolección de datos .....   | 74  |
| Guía de entrevista .....   | 74  |
| Guía de observación .....  | 74  |
| Sustentación de la confiabilidad y la validez de los instrumentos de recolección de datos de la investigación..... | 75  |
| Confiabilidad .....  | 75  |
| Validez.....   | 75  |
| CAPÍTULO IV .....  | 78  |
| ANÁLISIS DE DATOS.....   | 78  |
| Análisis cuantitativo.....   | 79  |
| Condiciones de producción de la finca .....  | 79  |
| Costos de internacionalización .....   | 80  |
| Costos de trámites ante el Servicio Fitosanitario de Estado.....   | 80  |
| Costos certificación orgánica .....  | 81  |
| Costo y frecuencia de registro ante PROCOMER.....  | 82  |
| Cálculo capacidad de contenedores .....  | 83  |
| Cantidad por embarque .....  | 86  |
| Cantidad de contenedores anuales .....   | 87  |
| Precio promedio.....   | 87  |
| Costos traslado de mercancías .....  | 88  |
| Desagregación de precios .....   | 93  |
| Análisis cualitativo.....  | 96  |
| Características productivas del bien agrícola .....  | 96  |
| FODA del producto .....  | 98  |
| Flujo comercial Costa Rica .....   | 100 |

|   |     |
|---|-----|
| Comportamiento exportaciones .....  | 100 |
| Condiciones USA.....  | 102 |
| Requisitos técnicos para exportación .....  | 102 |
| Entrevista a SFE.....   | 103 |
| Certificación orgánica.....   | 106 |
| Entrevista a PROCOMER .....   | 106 |
| Tramitología para microempresas .....   | 107 |
| Conceptos básicos de comercio internacional.....  | 108 |
| Barreras comerciales.....   | 108 |
| Embalaje .....  | 111 |
| INCOTERMS.....  | 111 |
| Principales puertos destino.....  | 112 |
| Interpretación de los resultados .....  | 112 |
| Frecuencia de exportación.....  | 112 |
| Precio EXW .....  | 113 |
| Costos internacionalización .....   | 114 |
| Análisis del bien agrícola .....  | 119 |
| Clasificación microempresa .....  | 119 |
| Instrumento PROCOMER.....   | 119 |
| CAPÍTULO V .....  | 120 |
| RESULTADOS: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....  | 120 |
| Conclusiones y recomendaciones .....  | 121 |
| CAPÍTULO VI .....   | 134 |
| PROPUESTA .....   | 134 |
| Propuesta de un plan exportador de yuca de finca La Chila hacia Estados Unidos,<br>durante el segundo cuatrimestre, 2018..... | 135 |
| Flujograma de proceso previo a exportación.....   | 135 |
| Flujograma de proceso para la exportación.....  | 137 |
| CAPÍTULO VII .....  | 139 |
| BIBLIOGRAFÍA, ANEXOS Y APÉNDICE.....  | 139 |
| Bibliografía .....  | 140 |
| Bibliografía citada .....   | 140 |
| Bibliografía consultada.....  | 144 |

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| Bibliografía electrónica..... | 144 |
| Glosario y abreviaturas ..... | 146 |
| Glosario .....                | 146 |
| Abreviaturas.....             | 147 |
| ANEXOS .....                  | 149 |
| APÉNDICE.....                 | 182 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|  |     |
|--|-----|
| Figura 1: Producción de yuca .....   | 3   |
| Figura 2: Plantas afectadas por cercospora. Obsérvese el amarilleamiento y necrosis foliar.....  | 22  |
| Figura 3: Formulario Registro Único Exportador .....   | 25  |
| Figura 4: Requisitos para exportación según partida arancelaria (TICA) .....   | 26  |
| Figura 5: Flujograma obtención certificado fitosanitario (MAG).....  | 27  |
| Figura 6: Agencias certificadoras .....  | 28  |
| Figura 7: Comportamiento de exportaciones de yuca desde Costa Rica 2012 – 2018 para los tres principales destinos. Contempla cifras acumuladas al mes de abril 2018..... | 36  |
| Figura 8: Formato del certificado de origen requerido para exportar hacia Estados Unidos y República Dominicana.....   | 40  |
| Figura 9: Costa Rica: Flujo comercial con Estados Unidos* 2007 - 2016.....   | 41  |
| Figura 10: Barreras comerciales .....  | 43  |
| Figura 11: Distancia a la frontera (DTF) en Doing Business 2018 para Estados Unidos .....  | 44  |
| Figura 12: Distancia a la frontera (DTF) en Doing Business 2018 para Estados Unidos detallado .....  | 45  |
| Figura 13: Nivel de protección arancelaria para raíces de yuca en Estados Unidos 2017 .....  | 46  |
| Figura 14: Mapa del nivel de protección arancelaria para raíces de yuca en Estados Unidos 2017 .....   | 47  |
| Figura 15: Consulta de puertos permitidos para la importación de yuca en Estados Unidos .....  | 48  |
| Figura 16: INCOTERMS 2010.....   | 52  |
| Figura 17: Elementos de logística .....  | 53  |
| Figura 18: Medidas y capacidad de contenedores refrigerados .....  | 59  |
| Figura 19: Precio de raíz de yuca fresca en Amazon .....   | 61  |
| Figura 20: Precio de raíz de yuca fresca en Freshstore .....   | 62  |
| Figura 21: Área del terreno.....   | 79  |
| Figura 22: Producto de calidad.....  | 97  |
| Figura 23: FODA del producto .....   | 99  |
| Figura 24: Obtención NT 0265, según SFE .....  | 104 |
| Figura 25: Regulaciones arancelarias a la yuca en Estados Unidos .....   | 110 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|  |     |
|--|-----|
| <b>Tabla 1: Costa Rica: Flujo comercial, sector agrícola * 2007 – 2016, en millones de US\$</b> .....  | 14  |
| <b>Tabla 2: Comparación entre las formas de entrada en mercados extranjeros</b> ..   | 19  |
| <b>Tabla 3: Categorías de empresas</b> .....   | 23  |
| <b>Tabla 4: Empresas exportadoras de yuca en Costa Rica periodo 2017</b> .....   | 29  |
| <b>Tabla 5: Toneladas de yuca exportada, 2012 - 2017</b> .....   | 32  |
| <b>Tabla 6: Comportamiento de exportaciones de yuca desde Costa Rica 2012 – 2018. Contempla cifras acumuladas al mes de abril 2018</b> ..... | 34  |
| <b>Tabla 7: Indicadores de crecimiento en Estados Unidos 2015 -2019</b> .....  | 38  |
| <b>Tabla 8: Cifras de comercio internacional de Estados Unidos</b> .....   | 41  |
| <b>Tabla 9: Definición de variables</b> .....  | 76  |
| <b>Tabla 10: Definición de categorías de análisis</b> .....  | 77  |
| <b>Tabla 11: Variables de producción de la finca</b> .....   | 80  |
| <b>Tabla 12: Costos ante el SFE, en colones (₡)</b> .....  | 81  |
| <b>Tabla 13: Costos certificación orgánica, en dólares (\$)</b> .....  | 82  |
| <b>Tabla 14: Cantidad máxima de cajas por contenedor, según volumen</b> .....  | 84  |
| <b>Tabla 15: Cantidad máxima de cajas por contenedor, según peso</b> .....   | 85  |
| <b>Tabla 16: Posible cantidad de yuca por contenedor</b> .....   | 86  |
| <b>Tabla 17: Contenedores máximos por año</b> .....  | 87  |
| <b>Tabla 18: Precio promedio del bien en destino (\$)</b> .....  | 88  |
| <b>Tabla 19: Costo de embalaje (\$)</b> .....  | 89  |
| <b>Tabla 20: Comparativo costos logísticos traslado de mercancías (\$)</b> .....   | 90  |
| <b>Tabla 21: Desagregación de precios por kilogramo de yuca (\$)</b> .....   | 93  |
| <b>Tabla 22: Características para producto de calidad</b> .....  | 97  |
| <b>Tabla 23: Cuidados ideales para conservación del producto</b> .....   | 98  |
| <b>Tabla 24: Comportamiento exportaciones agrícolas 2015 -2016, en millones de US\$</b> .....  | 100 |
| <b>Tabla 25: Proyecciones de exportación, año 2019</b> .....   | 101 |
| <b>Tabla 26: Documentos básicos para la exportación</b> .....  | 107 |
| <b>Tabla 27: Valor de factura comercial EXW (\$)</b> .....   | 113 |
| <b>Tabla 28: Cálculo promedio de costos de traslado de contenedores</b> .....  | 114 |
| <b>Tabla 29: Presupuesto de internacionalización anual</b> .....   | 116 |
| <b>Tabla 30: Costo por kilogramo enviado, según diferentes opciones de contenedor</b> .....  | 118 |
| <b>Tabla 31: Conclusiones y Recomendaciones</b> .....  | 121 |

## INTRODUCCIÓN

Factores como la globalización y el crecimiento de las economías participantes en los distintos mercados son algunos de los elementos que originan una gran dinámica entre las relaciones comerciales internacionales y los aumentos de flujos de mercancías en el mundo.

Las organizaciones de hoy se encuentran en una constante búsqueda de estrategias de crecimiento que les permitan lograr una expansión y ganar ventaja sobre las competencias. En este camino de lucha para crecer, el logro de alcanzar el lucro de sus operaciones es un elemento de primordial importancia.

En la presente investigación se pretende aportar un plan de comercio exterior para una finca de Costa Rica y su propietario deseoso de poder exportar. Pretende plasmar claramente al productor una idea objetiva y eficiente de los pasos por seguir para alcanzar su objetivo, de modo que se analicen los diferentes elementos de importancia por considerar y se pueda discernir entre cuáles serán de vital atención para alcanzar su meta.

En el primer capítulo se encuentran los antecedentes que permiten conceptualizar el panorama previo a la investigación, las justificaciones del análisis por realizar, así como el planteamiento del problema y su sistematización. Abarca también el objetivo general y los específicos que se pretenden alcanzar mediante el estudio y los alcances esperados, posibles limitaciones por enfrentar y delimitación de tiempo y espacio en que se desarrollará dicha investigación.

El segundo capítulo se compone del marco situacional que permite ampliar la conceptualización del momento y las características de la situación actual de la finca productora, así como del marco teórico con todos los conceptos necesarios para el desarrollo del estudio, estos servirán de fundamento para entender el avance de la investigación.

Detalles metodológicos del enfoque, métodos, diseño y tipo de la investigación se encuentran en la redacción del tercer capítulo. Además, este incluye los sujetos y fuentes de la información, así como las técnicas e instrumentos por utilizar dentro del estudio. Otra información presente en este capítulo es la sustentación de confiabilidad y validez de dichos instrumentos, así como las variables y categorías de análisis que enmarcan el desarrollo de la investigación.

Todo el análisis de los datos recopilados, se muestran en el cuarto capítulo, obtenidos a través de los distintos sujetos y fuentes de información considerados; estos servirán de base objetiva para alcanzar los objetivos esperados.

En el quinto capítulo están las conclusiones y recomendaciones que es posible obtener posterior al desarrollo del estudio y que sirven para plantear en el capítulo seis una propuesta de plan exportador para el propietario de la finca, que le permita la colocación de sus producciones en mercados internacionales.

Para el sétimo y último capítulo se presenta la bibliografía, anexos y apéndice como referencia del origen de la totalidad de información del proyecto.

**CAPÍTULO I**  
**PROBLEMA Y PROPÓSITO**

## **Estado actual de la investigación**

### **Antecedentes de la investigación**

El estudio por desarrollar considera una temática de investigación para alcanzar la exportación de un producto agrícola, específicamente de yuca fresca, donde se pretende recabar información pertinente para diseñar el plan de exportación para una finca desde Costa Rica hacia algún mercado potencialmente identificable. La definición del mercado destino será parte del proceso de investigación, determinando factores que puedan generar ventaja o desventaja al futuro exportador.

Muchos serán los elementos por estudiar que intervienen en la confección de un plan de exportación, por ejemplo, se debe obtener información en cuanto a las capacidades de producción del cultivo con que cuenta actualmente la finca, así como determinar fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que caracterizan el producto como tal.

Asimismo, es de vital importancia el análisis de factores presentes en el entorno al que se enfrentará el exportador, máxime por tratarse de una idea de emprendimiento sin experiencias de participación en los mercados internacionales. También es importante la determinación de costos logísticos que podrían surgir tras la implementación del plan exportador. Todo esto respetando los principios objetivos del comercio internacional, sus técnicas y herramientas, por ello se analizarán modalidades de INCOTERMS aplicables, tipos de embalaje y logística pertinente que aseguren eficiencia en el proceso al exportador.

El pilar principal de la investigación actual lo conforma la eficiencia en las negociaciones internacionales, área del Comercio Internacional. Abarca el intercambio de mercancías entre dos naciones originado ya sea por ventajas comparativas, es decir menores costos de oportunidad sacrificados en el país exportador, o bien, que el país receptor no cuenta con factores como clima, relieve, u otros que le hagan posible la oferta suficiente del producto como para satisfacer su demanda. Se basa en la idea de una nación que produce determinado bien y logra colocarlo en otro mercado, en el tiempo y costo convenido, asegurando obtener rentabilidad de sus operaciones, y

asimismo enfrentando mercados fluctuantes, factores de economía mundial, globalización y demás de afinidad al comercio internacional.

El resultado que se obtendrá producto de la investigación representa gran interés para el propietario de finca La Chila, pues a través de los resultados obtenidos se contará con un panorama claro para lograr la colocación de sus bienes en mercados internacionales, logrando un ingreso económico y permitiéndole establecer su idea de emprendimiento. Indirectamente también se beneficiarán estudiantes que a futuro utilicen la investigación como base para futuros proyectos.

Existen estudios que señalan el creciente comportamiento en la comercialización con mercados extranjeros del cultivo de la yuca, tal es el caso del artículo de La Nación (2012): “Costa Rica aporta el 89% de la yuca que se consume en Estados Unidos, se exportaron a ese país 32.142 toneladas en los primeros siete meses de este año”.

**Figura 1: Producción de yuca**



Fuente: La Nación, 2012.

La yuca es un cultivo rústico, por lo cual muchos pequeños agricultores se benefician con su exportación.

Costa Rica aporta el 89% de la yuca que importa Estados Unidos, según un estudio divulgado esta mañana por el Servicio de Información e Inteligencia de Mercados (SIIM) del Consejo Nacional de Producción (CNP), el cual recoge datos del Departamento de Comercio de aquel país.

Según el estudio, entre enero y julio de este año, Costa Rica exportó un total de 32.142 toneladas de yuca a Estados Unidos, un 86% de las 36.073 toneladas que en total importó esa nación.

De esa manera, Costa Rica mantiene por mucho la preferencia en el gusto de quienes consumen esa raíz en el país del norte. El producto va dirigido especialmente a la población latina en aquel mercado, aunque poco a poco también lo consumen algunos otros ciudadanos.

La raíz se exporta al país norteamericano de dos maneras: congelada, de la cual se vendieron 9.966 toneladas entre enero y julio de este año, y fresca o parafinada (cubierta con parafina), de la que se vendieron 22.176 toneladas en los primeros siete meses del año.

El valor de las colocaciones de este producto a Estados Unidos en los primeros siete meses alcanzó \$23,45 millones, según el informe del SIIM. (La Nación, 2012)

Finca La Chila ha realizado producciones del cultivo de yuca solamente con objeto de consumo familiar, las comercializaciones que ha realizado son mínimas con personas allegadas al propietario, sin embargo, de su producción ha podido obtener experiencia en cuanto a los factores que exige el cultivo y cuáles le son de provecho para obtener resultados eficientes.

## **Formulación del problema de investigación y su sistematización**

### **Formulación del problema de investigación**

A continuación, se revela el problema definido para la investigación por desarrollar en finca La Chila:

¿Cómo elaborar un plan de exportación de yuca de finca La Chila, por medio de estrategias de internacionalización que permitan beneficiarse de la producción de las cosechas, para el II cuatrimestre, 2018?

Un plan de exportación involucra un estudio y definición de múltiples factores que intervienen para poder comercializar un producto determinado entre dos naciones, para ello las empresas cuentan con diferentes opciones de internacionalización en las cuales se pueden basar, y que deben analizar para evaluar cuáles le son más beneficiosas para poner en práctica.

Actualmente finca La Chila no obtiene rentabilidad de sus cosechas, en su mayoría las regala o pierde sin sacar provecho de ellas. Además, algunas características propias de la región donde se ubica hacen que el cultivo sea de muy fácil reproducción y manejo, según su dueño, factor que podría ser provechoso y actualmente no está siendo aprovechado.

Su propietario cuenta con un gran deseo de alcanzar la comercialización de su producción, que le permita ingresar al mercado global existente en la actualidad y lograr acaparar una parte de él, así como obtener ingresos económicos de su actividad; sin embargo, no cuenta con una guía objetiva u orientación que considere la realidad del entorno en que competiría y que arroje un análisis crítico de los distintos elementos inmersos, que le permitan identificar si es viable o no su idea de negocio. Tampoco conoce temas relacionados con el comercio internacional y cuáles sean los pasos por seguir para lograr la colocación de sus productos en mercados extranjeros.

La finca cuenta con una extensión territorial total de 52.551,59 metros cuadrados, que, desde un punto de vista microeconómico, representa una proporción grande de los factores productivos, como lo es la tierra, de la cual no se está obteniendo un beneficio en la actualidad.

## **Sistematización**

En este apartado se desarrollará una serie de preguntas que desean conceptualizar el panorama actual y objeto de estudio por realizar:

¿Cuáles son las condiciones de producción del cultivo de yuca con que cuenta la finca?

¿Cuáles factores de microempresa es importante considerar para la implementación de un plan de exportación?

Según los factores de microempresa que tiene La Chila, ¿cuáles son características del entorno global en el que desea participar de importancia por considerar?

¿Cuáles serían los posibles costos de internacionalización necesarios para trasladar las mercancías de interés?

¿Cuáles son las técnicas y herramientas de comercio internacional que se deben considerar para idear un plan de exportación adaptable a la idea de emprendimiento?

### **Justificación del estudio de investigación**

Según afirman Cruz, Olivares y González (2014): “La justificación sintetiza las razones por las cuales se plantea una investigación e indica por qué es importante realizarla. Puede haber diferentes tipos de justificaciones, ya sean teóricas, metodológicas y prácticas, lo que significa que realizar un proyecto puede ser relevante por varias razones a la vez” (p. 93).

Este concepto se relaciona con la razón de ser de la investigación, enmarcándola en un tiempo y espacio dados. Para el presente estudio la necesidad de aprovechamiento de los recursos de la finca, así como el deseo del lucro actualmente identificado en el productor, argumentan el desarrollo de la idea del plan exportador.

### **Justificación teórica**

Una justificación teórica está apoyada en la idea de que el estudio genere reflexión y debate académico sobre el conocimiento existente, al confrontarla con una teoría existente (Sáenz, Gonzalo, Gorjón y Díaz, 2012).

El principio de un negocio es su rentabilidad, la finca no ha comercializado sus cosechas, por ende, no ha logrado obtener ganancias económicas de estas, incluso ni para subsanar los costos de producción. Con base en lo anterior, se evidencia un quebranto de la teoría de producción, la cual manifiesta que: “La producción está a cargo de las empresas, y su objetivo es maximizar beneficios (ganancias), lo que implica obtener la mayor diferencia posible entre sus ingresos por ventas y sus costos” (Eggers, 2016, p.42).

Además, el modelo agrega lo siguiente:

Las empresas venden lo que producen: si una empresa vende menos que lo que produce, tenderá a disminuir su producción para ajustarse a su nivel

de ventas, o bajar los precios para aumentar sus ventas, o ambas cosas. Así, podría haber desajustes temporales, pero en el largo plazo el nivel de producción tenderá a ser igual al nivel de ventas. (Eggers, 2016, p. 42)

Por otra parte, existe un principio básico de microeconomía en relación con los recursos productivos que existen y la importancia de su uso eficiente. Según señala Massad (2013):

Los recursos son escasos, desperdiciarlos implica satisfacer menos las necesidades de lo que podría hacerse si se usasen en ello todos los recursos disponibles. Desperdiciar recursos implica empobrecerse innecesariamente. Cada unidad de recursos que se desperdicia es una pérdida para toda la sociedad, que deja de usarla para mejorar sus condiciones de vida. (p.28)

Como lo resalta el autor, es realmente un desperdicio contar con un recurso productivo del cual no se obtiene un provecho, este es el caso que ha experimentado finca La Chila hasta la actualidad.

### **Justificación metodológica**

Con base en el aporte de Sáenz *et al.* (2012) la justificación metodológica de un estudio sucede cuando: “El proyecto por realizar propone un nuevo método o una nueva estrategia para generar conocimiento válido y confiable” (p.20).

La finca actualmente realiza siembras de cultivos solo para consumo personal, no los comercializa, debido a esa razón, tiene una necesidad de soporte profesional que le genere una herramienta objetiva para solucionar su panorama actual y le guíe paso a paso sobre cómo cambiar la situación presente.

Su propietario siembra ocasionalmente con el único objetivo de producir para el consumo de sus familiares y amigos, es decir, ningún beneficio económico se obtiene de esto. La intención del señor es lograr colocar sus cosechas en mercados extranjeros, para lo cual se requiere efectuar todo un análisis gradual de los factores inmersos para definir la viabilidad del objetivo principal deseado.

Se cuenta con el visto bueno del dueño para recabar toda la información pertinente del terreno y su metodología actual de producción para diseñar un plan de

exportación que proporcione soluciones al problema actual. Además, la investigación se apoyará en elementos objetivos de comercio internacional para definir el plan de exportación ideal, también en el análisis de datos estadísticos de carácter público para definición de un mercado interesante.

Es de vital importancia desarrollar dicha investigación en la finca La Chila por ser una de las zonas que podría ser de más fácil explotación del cultivo del país, según factores como su clima, relieve y ubicación geográfica.

### **Justificación práctica**

De acuerdo con la afirmación de Sáenz *et al.* (2012), una justificación práctica se presenta cuando: “Su desarrollo ayuda a resolver un problema o, por lo menos, propone estrategias que de aplicarlas contribuirían a resolverlo, o bien describen o analizan un problema o bien plantean estrategias que podrían solucionar problemas reales si se llevaran a cabo” (p.20).

Como resultado de la creación de un plan de exportación, la finca logrará contar con una idea basada en el conocimiento científico, que le aporte un camino de solución a su situación actual, generando ingresos económicos y permitiéndole formar parte de la masa empresarial exportadora del país. Caso contrario, si no se interviene la situación actual, el terreno seguirá siendo un factor productivo en desperdicio, del cual no se logra obtener la eficiencia.

## **Objetivos del estudio**

En seguida, se presentan los objetivos que se pretende alcanzar con la investigación:

### **Objetivo general**

Diseñar un plan de exportación de yuca, para la finca La Chila, que considere estrategias de internacionalización, para obtener rentabilidad de la producción de sus cosechas, para el II cuatrimestre, 2018.

### **Objetivos específicos**

Identificar las condiciones de producción con que cuenta la finca.

Estudiar el entorno global en el cual participaría La Chila, considerando sus variables de microempresa.

Determinar los posibles costos de internacionalización necesarios para trasladar las mercancías de interés.

Evaluar las técnicas y herramientas actuales de comercio internacional, que permitan adaptarse al plan objeto de diseño.

## **Alcances, limitaciones y delimitación de la investigación**

### **Alcances**

Creación de una guía objetiva de internacionalización basada en elementos de comercio internacional para la finca La Chila.

Incremento del porcentaje de colocación de productos agrícolas de origen costarricense en mercados internacionales.

Fortalecimiento en un pequeño nivel del saldo positivo de la balanza comercial a través de las exportaciones y del producto interno bruto (PIB) del país.

Creación de fuentes de empleo a la población de la zona norte de Costa Rica.

Obtención de beneficios económicos para la finca.

Conservación natural de la extensión territorial de La Chila, debido a la cualidad del cultivo para conservar el suelo por su filtración del agua de lluvia.

Aprovechamiento y uso eficiente del recurso productivo "tierra".

Generación de remanentes para la alimentación de bovinos, cerdos o ganado lechero.

Explotación de las aptitudes de la población agricultora del país.

Se obtendrá beneficio del clima, relieve y ubicación geográfica del terreno.

Suministro de un producto orgánico para el consumo de seres humanos.

Satisfacción emocional del productor, tras la colocación de sus cosechas en mercados internacionales.

Descentralización de focos de empleo en la zona urbana, generándolos en zonas rurales del país.

Alta disponibilidad de oferta para satisfacción de múltiples mercados.

### **Limitaciones de la investigación**

El tiempo de respuesta de las distintas instituciones con las cuales se debe recabar información, ya sea entes del estado o empresas privadas nacionales o extranjeras de las que sea requerida información.

Exceso de confianza con el dueño del terreno, que genere controversias en la claridad de la información por recabar.

Fluctuaciones en el tipo de cambio del dólar que puedan generar diferencias en los cálculos de cualquier tipo de variable utilizada en el estudio.

La confidencialidad de las empresas exportadoras actuales, empresas aduanales, transportistas y consolidadores de carga, que genere accesibilidad limitada a la información por respeto al secreto comercial. Esto por temor a la fuga de información sensible, como precios, tipos de acuerdos comerciales y otros.

Incertidumbre del grado de veracidad de las estadísticas utilizadas en el proyecto.

## **Delimitación**

El presente proyecto cuenta con una delimitación tempo-espacial enmarcada en el desarrollo de la investigación durante el II cuatrimestre del año 2018, en una finca ubicada en la Región Huetar Norte de Costa Rica.

**CAPÍTULO II**  
**MARCO TEÓRICO**

## **Marco situacional**

### **Ventajas del comercio**

En el siglo XVIII, con las ideas de grandes economistas claves en el auge del liberalismo económico, se inició con estudios y prácticas asociadas a las ventajas que se derivan para las economías ante el intercambio de bienes mediante el comercio internacional. Según el autor Mankiw (2012):

Hay dos maneras de comparar la destreza con la que dos personas producen un bien. La persona que lo produce con una menor cantidad de insumos se dice que tiene una ventaja absoluta para producirlo. La persona que tiene el menor costo de oportunidad para producir ese bien, se dice que tiene una ventaja comparativa. Las ventajas del comercio se basan en la ventaja comparativa y no en la ventaja absoluta. (p.60)

Dada la descripción anterior, y teniendo en cuenta como concepto del costo de oportunidad de una cosa, aquello a lo que se debe renunciar o sacrificar para poder conseguir otra cosa (Mankiw, 2012), se interpreta entonces que, para el caso de la idea de exportación de yuca, será de vital importancia que la finca logre la producción y colocación de sus productos en mercados extranjeros, asegurándose que cuenta con ventaja comparativa, en relación con otras naciones, es decir, menor necesidad de sacrificios de recursos para lograr sus ventas en mercados externos, asegurando la obtención de ganancias de estas.

### **Historia del comercio**

La historia señala que específicamente en Costa Rica, la apertura hacia los mercados internacionales, en modalidades de exportaciones e importaciones, inició desde la época colonial, alcanzando su consolidación como característica de la economía nacional del siglo XIX. Para el siglo XX fue creciente la diversificación del comercio exterior, evento que contribuyó al desarrollo económico y mejoras de condiciones de vida de los habitantes de aquellos tiempos (León, s.f.).

**Tabla 1: Costa Rica: Flujo comercial, sector agrícola \* 2007 – 2016, en millones de US\$**

| <b>Año</b> | <b>Exportaciones</b> | <b>Importaciones</b> | <b>Comercio total</b> |
|------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| 2007       | 2.947                | 1.043                | 3.990                 |
| 2008       | 3.211                | 1.321                | 4.533                 |
| 2009       | 2.835                | 1.145                | 3.979                 |
| 2010       | 3.380                | 1.264                | 4.644                 |
| 2011       | 3.826                | 1.539                | 5.366                 |
| 2012       | 4.099                | 1.758                | 5.857                 |
| 2013       | 4.084                | 1.809                | 5.893                 |
| 2014       | 4.249                | 1.829                | 6.077                 |
| 2015       | 4.158                | 1.789                | 5.947                 |
| 2016       | 4.467                | 1.962                | 6.429                 |

Fuente: COMEX, 2018, con base en cifras de PROCOMER y BCCR.  
 Corresponde a cifras preliminares, mejoradas con las disposiciones del MBP6.  
 Sujetas a revisión  
 Las mercancías agrícolas se definen según Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

Es importante la información descrita en la Tabla 1, donde específicamente para el sector agrícola se evidencia que en Costa Rica ha existido una tendencia principalmente creciente de las exportaciones de dicho sector, según datos desde el año 2007, e igualmente una tendencia del comercio bastante dinámica, orientada hacia el crecimiento en su mayoría.

Datos suministrados por el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX), quienes cuentan con registros de exportaciones desde el año 1994, aseguran que a esa fecha Costa Rica ya realizaba exportaciones de yuca a mercados

internacionales, principalmente Estados Unidos y Europa (COMEX, Comunicación personal, 20 de febrero 2018).

## **Organización Mundial del Comercio (OMC)**

Como marco regulador de las relaciones comerciales internacionales, surgió como primer organismo internacional la Organización Mundial del Comercio (OMC), tras la necesidad de regular los flujos comerciales a nivel mundial, la cual se ideó crear posterior a la Segunda Guerra Mundial como bloque de cooperación económica para evitar nuevos desequilibrios económicos que desencadenaran nuevos conflictos. La OMC es una institución de cooperación y carácter universal, que posee personalidad jurídica y autonomía operacional propia (López, 2010). Este organismo ha fungido a lo largo de los años como regulador del comercio y de él derivan todas las normas y directrices por acatar entre países inmersos ante una controversia comercial internacional.

## **Historia de la finca**

Finca La Chila cuenta con un área de 52.551,59 metros cuadrados, se ubica en la Región Huetar Norte de Costa Rica. Fue adquirida por su actual propietario a inicios del año 1994, con la ilusión de contar con un recurso para producciones agrícolas, como parte de un programa motivador del Instituto de Desarrollo Agrario (IDA), bajo la condición del compromiso de pago, en un plazo no mayor a veinte años, de un monto más favorable que el del valor regular de mercado del momento.

Alrededor de dos años después, el estado decidió dar en herencia a los propietarios y le fue entregado al actual dueño, el título de propiedad, plano y escritura original a su nombre y el de su esposa.

Inicialmente se llamó La Selva y posteriormente su propietario le asignó el nombre actual: finca La Chila, ambos nombres representaban la dificultad de acceso y hostilidad del terreno de aquel entonces, el cual carecía de servicio de electricidad y agua potable. En sus inicios se construyó una humilde casita de madera a la orilla del

río Quebrada Murciélago, el primero con que cuenta la finca, pues la misma cuenta con otro río como límite final del terreno, llamado Quebrada Grande.

Tras muchos años de sacrificio por lograr la conservación del terreno y cumplir con la difícil tarea de destinar recursos para las tareas necesarias de mantenimiento de este (chapias, cercas y otros), producto del esfuerzo del señor y su familia, su dueño logró aprovechar el terreno por primera vez para la crianza de ganado de engorde, los cuales vio crecer y de los que logró concretar su venta.

Fueron muchas las propuestas de compra que rechazó el dueño, caso contrario lo que fue para los propietarios de terrenos vecinos, quienes, en los primeros meses de tenencia de las propiedades, decidieron venderlas usualmente a montos desvalorizados, principalmente a empresas subsidiarias instaladas en las cercanías, con el objetivo de explotación del cultivo de piña.

Años después, alcanzó también la construcción de una casa de block, y actualmente mantiene cultivos de pequeñas áreas para consumo personal de bienes agrícolas como: mandarina, guanábana, naranja, arazá, yuca, plátano y camote, así como áreas de repasto.

Recientemente adquirió un mayor desarrollo pues fue trazada a unos 250 metros de la finca la autopista Chilamate-Vuelta Kooper y cuentan con fácil acceso de servicios públicos de electricidad, agua e internet que le brindan mayor comodidad.

A pesar de que el terreno no le ha brindado una gran retribución económica, ni ha sido explotado a su máxima capacidad, su propietario se siente muy agradecido por la oportunidad de aún contar con él y conserva un profundo interés por lograr hacer realidad una idea de emprendimiento aprovechando el recurso en mayor escala (Quirós, Comunicación personal, 20 de febrero 2018).

## **Marco teórico del objeto de estudio**

### **Plan de exportación**

La definición de un plan de exportación claro y preciso será de vital importancia para que el interesado pueda canalizar la venta de sus productos en mercados internacionales de un modo eficiente. De acuerdo con el aporte de Lerma y Márquez (2010): “El plan de exportación es la guía o documento que le muestra al empresario hacia dónde debe dirigir su esfuerzo exportador, y cómo competir con sus productos y servicios en el mercado internacional a fin de lograr el éxito exportaciones seguras, en incremento y rentables” (p.539).

El propietario obtendrá mediante esta idea objetiva, la posibilidad de enrumbar sus negocios de un modo más eficiente y aproximado a la realidad que demanda el entorno global que le rodea.

### **Partida arancelaria**

Según Núñez (2016) se considera partida o fracción arancelaria a: “El código de ocho dígitos que representa a un bien dentro de la Tarifa Arancelaria y tiene por objeto representar las regulaciones arancelarias y las regulaciones y restricciones no arancelarias que deben cumplirse por concepto de la importación o exportación de las mercancías” (párr.3).

Para el producto agrícola de interés, aplicará la siguiente partida arancelaria: 07141000011 - Raíces de yuca (mandioca) -- Frescas, refrigeradas - Presentadas enlatadas, envasadas o empacadas en plástico sellado (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, PROCOMER, 2018). Dicha clasificación deberá ser la utilizada en todo trámite o presentación a la autoridad aduanal respectiva, actualmente se ha extendido hasta 12 dígitos inclusive.

## **Estrategias de internacionalización**

La creciente competencia en los mercados genera cada vez más la necesidad de estrategias de expansión más competitivas para los participantes en una economía, de modo que se amplíe la gama de opciones donde colocar sus bienes o servicios. Según Galán (2014), la internacionalización: “Pretende asegurar una presencia de diferentes empresas en mercados y países extranjeros a través de estrategias de comunicación que se basan en creación de acuerdos mercantiles de franquicias o licencias, regulación de exportaciones, políticas de marketing, etc.” (párr.6).

Son diversas las formas de internacionalizarse con que cuentan las empresas, sin embargo, cada una de ellas representa diferentes niveles de compromiso de recursos, control, riesgo y otros elementos, cada empresa con interés de abordar mercados extranjeros debe analizar cuál sea la modalidad más conveniente para hacerlo.

En la Tabla 2 se muestran de modo comparativo algunos de los factores y niveles de compromiso de estos que asume cada organización entre diferentes opciones de participación en mercados extranjeros.

**Tabla 2: Comparación entre las formas de entrada en mercados extranjeros**

|  | <b>Exportación<br/>indirecta y<br/>directa</b> | <b>Consortio<br/>exportación</b> | <b>Acuerdo<br/>licencia</b> | <b>Subsidiaria<br/>comercial</b> | <b>Joint<br/>venture</b> | <b>Subsidiarias<br/>producción</b> |
|--|--|----------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|--------------------------|------------------------------------|
| Importancia<br>inversión<br>financiera | Baja   | Media                            | Baja                        | Media                            | Alta                     | Muy alta                           |
| Localización<br>de la<br>fabricación   | Nacional                                       | Nacional                         | Extranjero                  | Nacional                         | Extranjero               | Extranjero                         |
| Control sobre<br>las<br>operaciones    | Bajo   | Alto                             | Medio                       | Alto                             | Alto                     | Total                              |
| Horizonte de<br>planificación          | Corto  | Corto                            | Medio                       | Largo                            | Largo                    | Muy largo                          |
| Intensidad de<br>penetración           | Baja   | Media                            | Media                       | Alta                             | Alta                     | Muy alta                           |
| Flexibilidad en<br>las decisiones      | Baja   | Media                            | Baja                        | Alta                             | Alta                     | Muy alta                           |
| Riesgo total                           | Baja   | Bajo                             | Medio                       | Medio                            | Alto                     | Muy alto                           |

Fuente: Munuera y Rodríguez, 2012.

Algunas formas de internacionalización que según la Tabla 2 ofrecen un menor nivel de riesgo y de compromiso de recursos humanos, financieros, operativos y otros, son las modalidades de exportación, tanto directa, como indirecta.

### **Exportación directa e indirecta**

En la idea objeto de desarrollo, por tratarse de un plan por implementar aplicable en un negocio que está naciendo, es muy importante seleccionar una estrategia de penetración de mercados que genere el mínimo nivel de riesgo y que demande costos mínimos.

#### **Exportación directa**

La modalidad de exportación directa plantea ausencia de barreras entre el mercado y la empresa exportadora, aportando un mayor contacto y claridad de la acción comercial con el comprador (Llopis, 2015).

El exportar de modo directo conlleva un nivel de compromiso un tanto mayor, pero a su vez genera una mejor presencia en el mercado destino. Para esta modalidad se requiere elegir un agente de aduana y transportista de confianza que le brinden soporte en la logística de envío eficiente.

#### **Exportación indirecta**

La exportación indirecta se realiza a través de intermediarios internacionales, es de gran ventaja pues representa un bajo nivel de riesgo para el exportador y menor volumen de inversión requerida (Llopis, 2015).

Esta forma parece representar también una de las modalidades fácilmente adaptables a un negocio en surgimiento, el requisito de inversión es el mínimo y el riesgo adoptado también lo es. En este caso el exportador deberá realizar algún acuerdo contractual claro con quien participará como su representante llevando los productos hasta el mercado destino.

## **Factores ambientales para producción del cultivo de yuca**

### **Bien agrícola yuca**

Según datos del año 2011, el producto yuca es cultivado en más de 90 países alrededor del mundo y brinda subsistencia a alrededor de 500 millones de personas de los trópicos y subtrópicos del planeta. Funciona como alimento básico para muchas personas y también animales, y además como materia prima para la industria, en conversiones como almidón, alcohol y otros. Pertenece a la familia de Euforbiáceas y al género *Manihot* (Hernández y Valdez, 2014).

### **Fotoperiodo**

Uno de los elementos requeridos para la reproducción del cultivo de yuca con mejores resultados es contar con suficiente iluminación, diariamente de 10 a 12 horas, para obtener un crecimiento óptimo de las raíces (Hernández y Valdez, 2014). Este factor genera que los terrenos requeridos para la siembra deban ser áreas abiertas, sin presencia de árboles que dificulten la reproducción, preferiblemente en zonas planas.

### **Temperatura**

Las temperaturas ideales para la reproducción de este cultivo oscilan entre 25 y 30 grados centígrados. En casos en que se cultiva en temperaturas mayores a las anteriormente indicadas, se pueden aumentar el número de hojas y tamaño, pero disminuir la vida útil; en caso de producción a temperaturas menores a lo recomendado, suelen presentarse atrasos en el crecimiento de la planta y enfermedades como cercospora, según se amplía en la Figura 2 (Hernández y Valdez, 2014).

**Figura 2: Plantas afectadas por cercospora. Obsérvese el amarilleamiento y necrosis foliar**



Fuente: Hernández y Valdez, 2014.

### **Altitud**

Es recomendable la siembra del cultivo en terrenos expuestos a no más de 1200 metros sobre el nivel del mar (msnm), preferiblemente entre los 100 y 500 msnm (Hernández y Valdez, 2014).

Dada la anterior afirmación, es requisito indispensable que los terrenos de interés por explotación del producto se encuentren a una altura aproximada de no más de 500 msnm, que asegure el crecimiento óptimo de las plantas.

### **Pluviometría**

Según Hernández *et al.* (2014):

La planta de yuca requiere entre 700 y 1500 mm de lluvia, bien distribuido durante todo el ciclo del cultivo. Aunque la yuca muestra tolerancia a niveles inferiores de lluvia en relación a otros cultivos, la falta de humedad en el suelo provoca amarilleamiento, flacidez de los pecíolos y caída prematura de las hojas bajas (p.17).

Es importante, según la afirmación anterior, asegurar para la reproducción de yuca, contar con una oferta suficiente de agua, que provea la hidratación necesaria a la extensión territorial completa del cultivo.

Dichos todos estos elementos básicos para la producción eficiente del producto, es indispensable que sean tomadas en cuenta por el interesado en el desarrollo de su reproducción, de modo que sean complementados los requisitos climáticos óptimos para obtener el mejor resultado posible de las cosechas.

## Microempresa

Según Urbano y Toledano (2014) se entiende por microempresa: “A toda empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuenta con un volumen de negocios o un balance general anual que no supera los dos millones de euros” (párr.11).

**Tabla 3: Categorías de empresas**

| <b>Categoría de empresa</b> | <b>Cálculo de plantilla</b> | <b>Volumen de negocios anual</b> | <b>Balance general anual</b> |
|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------------|------------------------------|
| Mediana                     | < 250                       | <= 50 millones de euros          | <= 43 millones de euros      |
| Pequeña                     | < 50                        | <= 10 millones de euros          | <= 10 millones de euros      |
| Microempresa                | < 10                        | <= 2 millones de euros           | <= 2 millones de euros       |

Fuente: Urbano y Toledano, 2014.

Es difícil la tarea de hacer lograr que una microempresa exporte, más aún cuando el negocio debe nacer exportando, sin embargo, una planeación adecuada hace posible superar los desafíos presentes. Expertos mencionan que la clave está en integrar el negocio con personas con grandes conocimientos en diferentes áreas, no solamente en una. Minervi (2015) expone:

Una microempresa no necesita de un experto solo de marketing, o solo de comunicación empresarial sino de profesionales que tengan vasta competencia en varios argumentos (comercio internacional, marketing internacional, leyes internacionales, aduanas, transportes, entre otras cosas) y que sean capaces no solo de hacer estrategias para la empresa sino también de “ensuciarse las manos” junto con el empresario trabajando codo a codo con él (párr.1).

La escasez de recursos obliga a las microempresas a asignar todas las funciones entre pocos colaboradores, en el caso de un negocio exportador, se requiere un profesional con grandes competencias y habilidades, con gran conocimiento de todos los temas afines al comercio internacional y *marketing*, que evite requerir una persona diferente por cada rama.

### **Requisitos para ser exportador**

La legislación costarricense define algunos requisitos que toda persona física o jurídica con interés de realizar una exportación debe cumplir. El primero de ellos es contar con el registro como exportador, trámite que se realiza ante la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), mediante un formulario específico que se detalla en la Figura 3, esta gestión se puede realizar en línea mediante la plataforma Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) 2.0 (PROCOMER, 2018).

Es necesario también contar con el soporte de un agente de aduanas o consolidador de carga, que realice las presentaciones de declaraciones a la autoridad aduanera nacional, así como estar al día con los pagos de impuestos.

**Figura 3: Formulario Registro Único Exportador**

| Identificación del trámite |                          |                                 |                                   |
|----------------------------|--------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| Id:                        |                          | Transaction Id:                 |                                   |
| Institución: PROCOMER      |                          | Codigo RUE:                     |                                   |
| Nº posición asignado:      | Fecha creación:          | Fecha vencimiento:              |                                   |
| Datos Generales            |                          |                                 |                                   |
| Tipo de identificación:    |                          | Número de identificación:       | Tipo de firma:                    |
| Nombre del exportador:     |                          | Email:                          | Ventanilla:                       |
| Teléfono:                  |                          | Fax:                            | Apartado Postal:                  |
| Direcciones                |                          |                                 |                                   |
| Provincia                  | Cantón                   | Distrito                        | Dirección exacta                  |
|                            |                          |                                 |                                   |
| Actividades y Productos    |                          |                                 |                                   |
| Tipo de exportador:        |                          | Sector:                         | Número de empleados:              |
| Tipo de capital:           |                          | Porcentaje de capital nacional: | Porcentaje de capital extranjero: |
| Productos que exporta      |                          |                                 |                                   |
| Producto                   |                          |                                 |                                   |
|                            |                          |                                 |                                   |
| Personal de la empresa     |                          |                                 |                                   |
| Representantes legales     |                          |                                 |                                   |
| Tipo de identificación     | Número de identificación | Nombre                          | Firma                             |
|                            |                          |                                 |                                   |
|                            |                          |                                 |                                   |
|                            |                          |                                 |                                   |
| Personas autorizadas       |                          |                                 |                                   |
| Tipo de identificación     | Número de identificación | Nombre                          |                                   |
|                            |                          |                                 |                                   |
|                            |                          |                                 |                                   |
|                            |                          |                                 |                                   |
| Documentación adjunta      |                          |                                 |                                   |
|                            |                          |                                 |                                   |
|                            |                          |                                 |                                   |
|                            |                          |                                 |                                   |
|                            |                          |                                 |                                   |

Fuente: PROCOMER, 2018.

## Nota técnica de certificación fitosanitaria

El comercio internacional representa un riesgo de carácter fitosanitario debido a las plagas que los productos podrían tener. Es por esto que las organizaciones de protección fitosanitarias se aseguran de que los productos y subproductos de origen vegetal cuenten con los requisitos necesarios tanto para su entrada al país como para su salida.

Un punto clave en este proceso como exportador es verificar en la plataforma llamada Tecnología de Información para el Control Aduanero (TICA), cuál sea la partida arancelaria en la que se clasifica el producto por exportar, así como verificar los requisitos por cumplir para realizar su exportación. El bien objeto de interés, por su cualidad vegetal, cuenta con un requerimiento de nota técnica número 0265, como barrera no arancelaria para el control y verificación de las mercancías para exportación (TICA, 2018).

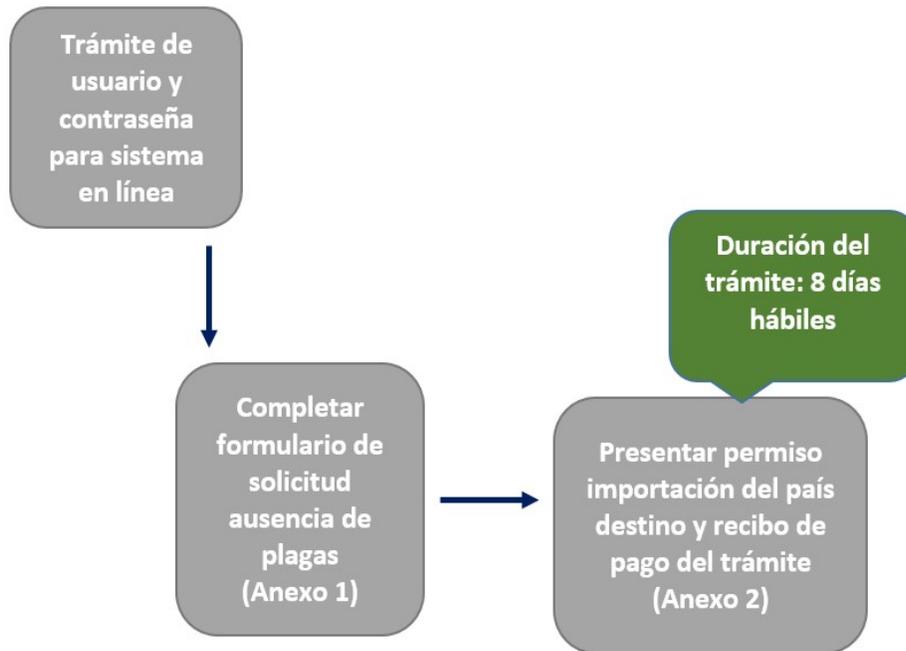
**Figura 4: Requisitos para exportación según partida arancelaria (TICA)**

| Cód. de Documento | Descripción   | Fecha de Inicio | Fecha de Fin | Tipo Régimen (Imp./Exp./Trá.) |
|-------------------|---|-----------------|--------------|-------------------------------|
| 0265              | Verificar y autorizar por parte del Servicio Fitosanitario del Estado en el punto de salida la exportación y reexportación de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados. | 01/01/17        | 01/01/40     | Exportación                   |

Fuente: TICA, 2018.

El ente a cargo del establecimiento y control de medidas de protección fitosanitaria para los productos agrícolas es el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE), división del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), el cual define una certificación fitosanitaria como: “La implementación de una serie de medidas fitosanitarias mediante las cuales la Organización de Protección Fitosanitaria (ONPF) del país exportador, asegura a la ONPF del país importador, que los productos o subproductos de origen vegetal cumplen con los requisitos fitosanitarios” (párr.2). Para convertirse en exportador de yuca, se debe cumplir con esta normativa del SFE que garantiza un control de plagas en el intercambio de bienes entre países.

**Figura 5: Flujoograma obtención certificado fitosanitario (MAG)**



Fuente: MAG, 2018.

### **Certificación orgánica**

Otros documentos como certificados orgánicos, no obligatorios en algunos destinos, le aportarán al producto valor agregado por su cualidad libre de químicos, muy apreciada en mercados internacionales, los cuales también representan un costo por considerar para el exportador (Anexo 2).

Según una funcionaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), para la exportación de productos agrícolas hacia Estados Unidos, por ejemplo, deben estar certificados bajo la Norma National Organic Program (NOP), que garantice las cualidades de este, para ello existen entes certificadores autorizados (Aguilar, Comunicación personal, 26 de enero 2018).

Según indica Aguilar, 2018: “La agricultura orgánica es reglamentada (decreto 29782) y sí para certificar un producto orgánico se debe de demostrar que el terreno donde se cultivó tiene un mínimo de 3 años sin haber aplicado químicos, a este tiempo se le llama periodo de transición y lo exigen todos los reglamentos de producción

orgánica.” Dicha certificación se debe obtener a través de alguno de los entes certificadores autorizados contemplados en la Figura 6.

**Figura 6: Agencias certificadoras**



Servicio Fitosanitario del Estado  
Registro en Agricultura Orgánica  
Lista de agencias certificadoras



Lista actualizada 19 febrero 2018

| Número de Registro | Agencia certificadora                      | Fecha vencimiento registro | Contacto   |
|--------------------|--|----------------------------|--|
| 10                 | Kiwa BCS Costa Rica Limitada<br>CR-BIO-002 | 30/01/2019                 | <a href="mailto:humberto.gonzalez@kiwa.lat">humberto.gonzalez@kiwa.lat</a>                   |
| 1                  | Eco-Lógica S.A.<br>CR-BIO-003              | 01/10/2018                 | <a href="mailto:gabisoto@eco-logica.com">gabisoto@eco-logica.com</a>                         |
| 7                  | Control Union Perú<br>CR-BIO-004           | 20/04/2019                 | <a href="mailto:cert.peru@controlunion.com">cert.peru@controlunion.com</a>                   |
| 9                  | PrimusLbas<br>CR-BIO-006                   | 06/07/2018                 | <a href="mailto:adriana.chacon@primusaudtingops.com">adriana.chacon@primusaudtingops.com</a> |
| 11                 | Primus Auditing Operations de Costa Rica   | 19/02/2019                 | <a href="mailto:adriana.chacon@primusaudtingops.com">adriana.chacon@primusaudtingops.com</a> |

Fuente: Servicio Fitosanitario del Estado, 2018,

### Competencia nacional

Según muestran datos estadísticos, el producto vegetal yuca es altamente comercializado por diferentes personas físicas y jurídicas en el país. Datos de PROCOMER señalan que, para el periodo del año 2017, un total de 93 empresas, según se muestra en la Tabla 4, fueron las participantes en las exportaciones de este producto desde Costa Rica hacia otros mercados, tomando en cuenta las exportaciones con valor FOB superiores a USD\$12.000,00, ordenadas de mayor a menor valor exportado. Este dato podría ser indicador de altas demandas en el mercado extranjero, pero a la vez de una alta participación de empresas y por ende competencia para su comercialización, por lo que dicha información merece ser considerada para conceptualizar el mercado al que se enfrentará el futuro exportador.

**Tabla 4: Empresas exportadoras de yuca en Costa Rica periodo 2017**



**Elaborado el 13 de junio de 2018.**

*Empresas costarricenses exportadoras de yuca (código 0714.10) en 2017*

| CÉDULA       | NOMBRE  |
|--------------|---|
| 310106448724 | PRODUCTOS AGROPECUARIOS MAMIRMI S.A.              |
| 310162653609 | PRODUCTOS CONGELADOS BAJO CERO S.A.               |
| 310112234828 | B&C EXPORTADORES DEL VALLE DE UJARRÁS S.A.        |
| 310121066623 | COSTATROPIC S.A.                                  |
| 310165383435 | RIBERAS SOL FRESH PRODUCE S.A.                    |
| 310168560228 | INDUSTRIAS.ALIMENTICIAS DE LA VEGA LVCR S.A.      |
| 310122519505 | CORPORACIÓN JULIO DOCE S.A.                       |
| 310104914306 | ALITROPIC S.A.                                    |
| 310132705504 | AGROEXPORTADORA POTRERILLOS S.A.                  |
| 310147941037 | AGRICAL LA FORTUNA S.A.                           |
| 310113156519 | TUBÉRCULOS DE COSTA RICA S.A.                     |
| 310161580421 | EXPORTAGRI NATURAL S.A.                           |
| 310114608110 | EXPORTACIONES COMERCIALES LATINOAMERICANAS S.A.   |
| 310144786916 | TROPIFOODS E I A E S.A.                           |
| 310102698326 | PRODUCTOS AGRÍCOLAS "INDIO" S.A.                  |
| 310134224022 | COMERCIALIZADORA TIQUICIA VCV S.A.                |
| 310125160514 | PRODUCTOS AGRÍCOLAS DEL CAMPO L M S.A.            |
| 310165189427 | THE GOLDEN PRODUCTS S.A.                          |
| 310133726524 | PROSANCA S.A.                                     |
| 310116090704 | PANIAGUA S.A. S.A.                                |
| 310135738833 | COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL VALENCIANO VJ S.A. |
| 310128099732 | PCI ROJAS Y MADRIGAL S.A.                         |
| 204980131    | BLANCO QUIRÓS ANA ISABEL                          |
| 310114005210 | RAÍCES Y TUBÉRCULOS HUETAR NORTE S                |
| 310119263618 | ARCSAM DE COSTA RICA S.A.                         |
| 310149440506 | PRODUCTOS AGRÍCOLAS GUIMAYA S.A.                  |
| 310132680627 | C.R. P.R. COMERCIALIZADORA S.A.                   |
| 310145293413 | EMPACADORA LA PERLA C.R. S.A.                     |

|              |  |
|--------------|--|
| 310173235912 | CONGELADOS LA ESPERANZA S.A.                             |
| 310158362827 | E.I. ARENAL S.A.   |
| 310109984812 | PRODUCTOS AGROPECUARIOS VISA S.A.                        |
| 310110245208 | EXPORTADORA MURILLO S.A.                                 |
| 310133963507 | CORPORACIÓN PRODUCTORA DE CHAYOTE CHAYOTICO S.A.         |
| 310156890024 | COMPAÑÍA FRUTERA LA PAZ S.A.                             |
| 310166901633 | CR FARM PRODUCTS V Y M S.A.                              |
| 205930331    | DURÁN RAMOS EZEQUIEL                                     |
| 207400802    | ARCE AGUILAR GILBERTO                                    |
| 203010092    | CHACÓN RUIZ JOSÉ ALBERTO                                 |
| 310154353913 | EL GAKEAL S.A.   |
| 310114838811 | MECA DE OROTINA S.A.                                     |
| 310104658722 | INTERTEC S.A.  |
| 310107954701 | GAPE S.A.  |
| 310134014820 | TROPIFRUT CORPORATION S.A.                               |
| 310270232502 | EXPORTACIONES ELUME SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA |
| 207380784    | GÓMEZ ARROYO ANDREINA                                    |
| 310147247507 | FAUSTICA S.A.  |
| 310166201435 | TRANSPORTES MACARIOS DEL NORTE S.A.                      |
| 310109824118 | CORPORACIÓN AGROINDUSTRIAL BORINQUEN S.A.                |
| 302740174    | CHAVES CHINCHILLA RONALD                                 |
| 205160617    | LAÍNEZ ARAYA SILVIA                                      |
| 310129848415 | CONSORCIO EXPORTADOR AGRÍCOLA QUIROJAS S.A.              |
| 310237057904 | PUERTO Y COSTA SAN LUIS LTDA.                            |
| 310117598233 | PROEX ZONA NORTE S.A.                                    |
| 310171405436 | TIERRA NUESTRA LATINA CR S.A.                            |
| 310119007701 | AGRO ARENAL S.A.   |
| 310148155704 | COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS TIERRA VERDE R&T S.A.      |
| 702040906    | SÁNCHEZ AZOFEIFA GUIDO ALVIN                             |
| 303160881    | ARAYA PORTUGUEZ LUIS PAULINO                             |
| 205840984    | SALAZAR ROJAS JOSÉ MIGUEL                                |
| 203210723    | MATA ELIZONDO JESÚS MARÍA                                |
| 310121907403 | EXPORTADORA NOVAL DE SANTA ROSA S.A.                     |
| 310129312629 | INTEGRACIÓN DIGITAL S.A.                                 |
| 206050353    | VARGAS BOZA LISBETH SIDEY                                |
| 310206351934 | CONSALFA LIMITADA  |
| 155805134211 | SÁNCHEZ ESTRADA JAROL RAMÓN                              |

|              |   |
|--------------|---|
| 310131227619 | DELIFROST S.A.  |
| 310124656812 | DIVERSIFICADOS DE COSTA RICA DICORI                               |
| 310139076013 | ADVANCE PACKING S.A.  |
| 310158244405 | J V EMPAQUES S.A.   |
| 310174239502 | AGRO JOMISAR S.A.   |
| 310121307825 | RESTAURANTES LA ESTANCIA DEL SOL S.A.                             |
| 310126170014 | COMERCIALIZADORA DEL CARIBE MARAU SA                              |
| 310142386715 | EMPACADORA Y EXPORTADORA DE RAÍCES Y TUBÉRCULOS RÍO BLANCO        |
| 310102708614 | TROPIFOOD S.A.  |
| 310252797906 | DEL MONTESITO M Y R LTDA.   |
| 310172004220 | PACKING HOUSE GALA GOLD (EMPACADORA GALA DORADA) SOCIEDAD ANÓNIMA |
| 310133306613 | AGROTICA DEL VALLE JRV S.A.                                       |
| 310140393303 | FRUTTI MANGAS C M A S.A.  |
| 310148273636 | CHAYOTES DE ALTURA  |
| 603110304    | HERNÁNDEZ PORRAS LLUVIANA GREILEN                                 |
| 310239826316 | ASESORÍA AGRO-TECNOLÓGICA DE LOS CAMPOS LIMITADA                  |
| 310172968703 | DAVA FOODS S.A.   |
| 310107443304 | MC CLYMONT SEQUEIRA Y ASOCIADOS S.A.                              |
| 300269563607 | ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES BIO ECOLÓGICOS DEL NORTE                |
| 310119154036 | CORPORACIÓN PRODUCTORA DE CHAYOTE                                 |
| 310130856623 | INVERSIONES MILCAR MEJÍAS Y CARMONA S.A.                          |
| 310139118320 | SOCIEDAD AGRÍCOLA BUENAS RELACIONES S.A.                          |
| 310111482810 | SERVAGRO S.A.   |
| 310161599525 | LOS AMIGOS DE POCOCÍ JMSH S.A.                                    |
| 310130990522 | INVERSIONES RÍO JIMÉNEZ S.A.                                      |
| 310123336118 | AIZ ROMAJOCA S.A.   |
| 300221638932 | FEDERACIÓN DE PRODUCTOS DE LA REGIÓN CARIBE                       |
| 310161575606 | INVERSIONES JOSS INC S.A.   |

Fuente: PROCOMER, 2018.

Del total de exportaciones realizadas por las empresas participantes para el año 2017, fueron exportadas un total de 106.025,50 toneladas del bien agrícola, según la Tabla 5, dato que ha sido creciente desde el año 2014 hasta la actualidad.

**Tabla 5: Toneladas de yuca exportada, 2012 - 2017**



| DESCRIPCIÓN PRODUCTO | PAÍS                 | 2012             | 2013             | 2014             | 2015             | 2016             | 2017              |
|----------------------|----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| <b>YUCA Total</b>    |                      | <b>92,994.24</b> | <b>90,534.53</b> | <b>89,512.81</b> | <b>93,508.10</b> | <b>99,858.38</b> | <b>106,025.50</b> |
| YUCA                 | Estados Unidos       | 56,971.43        | 58,212.14        | 59,412.69        | 62,352.35        | 66,380.07        | 67,536.71         |
| YUCA                 | Holanda              | 7,719.44         | 7,041.65         | 7,898.94         | 9,805.26         | 9,080.33         | 11,167.95         |
| YUCA                 | Puerto Rico          | 5,740.53         | 5,377.72         | 5,811.40         | 5,645.85         | 6,451.46         | 5,996.95          |
| YUCA                 | España               | 7,039.41         | 6,250.90         | 6,353.04         | 7,279.02         | 8,497.23         | 5,213.43          |
| YUCA                 | Reino Unido          | 3,146.39         | 3,703.93         | 3,526.53         | 3,108.69         | 3,352.11         | 4,716.48          |
| YUCA                 | Portugal             | 710.22           | 1,479.12         | 605.01           | 98.87            | 494.83           | 3,300.16          |
| YUCA                 | Bélgica              | 1,064.53         | 1,198.19         | 1,197.19         | 924.46           | 825.55           | 2,565.08          |
| YUCA                 | Canadá               | 6,902.89         | 3,646.97         | 1,789.22         | 2,015.05         | 1,855.43         | 2,087.72          |
| YUCA                 | Italia               | 1,746.35         | 1,408.52         | 1,674.09         | 852.11           | 1,988.07         | 1,415.67          |
| YUCA                 | Argentina            |                  | 83.29            | 47.59            | 155.72           | 50.94            | 442.42            |
| YUCA                 | Guadalupe            | 38.08            | 22.27            | 24.87            | 169.13           | 198.66           | 392.00            |
| YUCA                 | Nicaragua            | 21.68            | 13.55            | 3.89             | 33.05            | 10.27            | 380.92            |
| YUCA                 | Panamá               | 173.02           | 113.23           | 43.36            | 79.70            | 161.33           | 200.49            |
| YUCA                 | Aruba                | 123.24           | 133.60           | 131.57           | 112.10           | 153.12           | 125.15            |
| YUCA                 | Francia              | 624.50           | 704.41           | 533.04           | 172.42           | 11.70            | 76.99             |
| YUCA                 | Honduras             | 74.69            |                  |                  |                  |                  | 72.61             |
| YUCA                 | Curacao              |                  |                  | 79.71            | 85.26            | 63.95            | 63.58             |
| YUCA                 | Bolivia              | 24.96            | 37.71            |                  |                  | 24.82            | 50.40             |
| YUCA                 | Martinica            | 162.99           | 27.62            | 43.47            | 127.05           | 70.60            | 32.30             |
| YUCA                 | Tailandia            |                  |                  |                  |                  |                  | 28.81             |
| YUCA                 | República Dominicana |                  | 22.82            |                  |                  |                  | 26.81             |
| YUCA                 | Bulgaria             |                  |                  |                  |                  |                  | 25.34             |
| YUCA                 | China                |                  |                  |                  |                  |                  | 23.97             |
| YUCA                 | Finlandia            |                  |                  |                  |                  |                  | 23.42             |
| YUCA                 | Trinidad y Tobago    | 2.87             | 19.37            | 0.69             |                  | 48.48            | 19.61             |
| YUCA                 | Ecuador              |                  |                  |                  |                  |                  | 18.00             |

|      |                     |        |        |        |        |       |       |
|------|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| YUCA | Australia           | 1.23   |        |        |        |       | 10.55 |
| YUCA | Bahamas             | 2.28   |        |        |        |       | 6.05  |
| YUCA | Guatemala           |        |        | 7.86   | 10.41  |       | 4.59  |
| YUCA | El Salvador         | 149.95 | 30.97  |        | 15.73  | 1.78  | 0.59  |
| YUCA | Colombia            | 133.28 | 244.69 | 295.38 | 209.94 |       | 0.37  |
| YUCA | Alemania            | 20.99  |        | 0.05   | 0.15   | 0.02  | 0.28  |
| YUCA | Irlanda             |        |        |        |        | 67.25 | 0.11  |
| YUCA | Hong Kong           |        |        |        |        |       | 0.01  |
| YUCA | Antigua y Barbuda   | 3.80   | 1.14   |        |        |       |       |
| YUCA | Antillas Holandesas | 21.32  |        |        | 5.18   | 3.89  |       |
| YUCA | Belice              | 16.14  |        |        |        |       |       |
| YUCA | Bermudas            |        | 11.74  |        |        |       |       |
| YUCA | Chile               | 29.10  |        |        |        |       |       |
| YUCA | Corea del Sur       |        |        |        |        |       |       |
| YUCA | Dominica            | 204.79 | 702.72 | 29.98  | 250.59 | 29.43 |       |
| YUCA | Guayana Francesa    |        |        |        |        |       |       |
| YUCA | Haití               |        |        |        |        | 24.26 |       |
| YUCA | Japón               | 0.39   |        |        |        |       |       |
| YUCA | Paraguay            |        | 29.17  |        |        |       |       |
| YUCA | Rusia               | 65.07  |        |        |        |       |       |
| YUCA | Singapur            |        |        | 3.23   |        |       |       |
| YUCA | Suecia              | 42.18  | 17.10  |        |        |       |       |
| YUCA | Túnez               |        |        |        |        | 12.82 |       |
| YUCA | Ucrania             | 16.52  |        |        |        |       |       |

Peso: Toneladas.

Fuente: PROCOMER, 2018.

## Comercio internacional

Las naciones del mundo han logrado satisfacer diferentes necesidades mediante el intercambio de bienes y servicios con otros mercados fuera de sus fronteras (Ramírez, 2011).

Se ha experimentado durante años que mediante el intercambio de bienes internacionalmente, los países logran explotar todas las ventajas de producción y uso eficiente de sus recursos. Dicha área es de afinidad al plan de exportación objeto de creación, para el cual se considerarán gran cantidad de conceptos y prácticas del comercio internacional.

## Exportación definitiva

La modalidad de envío requerida para la exportación de un bien agrícola es la exportación definitiva, la cual se define como la salida de mercancías fuera del territorio nacional destinadas al uso o consumo definitivo (Ramírez, 2011). Bajo la idea de la exportación de yuca, es un bien agrícola con finalidad alimenticia, la cual será consumida en el país destino.

## Mercado potencial

Según datos recientes de PROCOMER, ejemplificados en la Tabla 6, en relación con el comportamiento de las exportaciones de yuca desde Costa Rica hacia otros mercados, se aprecia una elevada concentración principalmente en Estados Unidos, seguido por Holanda y Puerto Rico como consecuentes.

**Tabla 6: Comportamiento de exportaciones de yuca desde Costa Rica 2012 – 2018. Contempla cifras acumuladas al mes de abril 2018**



| DESCRIPCIÓN PRODUCTO | PAÍS           | 2012      | 2013      | 2014      | 2015      | 2016      | 2017      | 2018*     |
|----------------------|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>YUCA Total</b>    |                | 63.527,05 | 65.435,01 | 69.358,10 | 69.548,95 | 76.970,22 | 79.014,46 | 27.236,23 |
| YUCA                 | Estados Unidos | 39.396,34 | 42.299,82 | 46.357,08 | 46.266,44 | 51.645,76 | 49.734,89 | 14.110,65 |
| YUCA                 | Holanda        | 5.352,55  | 5.621,11  | 6.197,55  | 7.189,46  | 6.920,54  | 8.285,84  | 2.822,93  |
| YUCA                 | Puerto Rico    | 3.881,15  | 3.744,04  | 4.156,91  | 4.470,62  | 5.029,54  | 4.560,34  | 1.584,27  |
| YUCA                 | Reino Unido    | 2.315,44  | 2.825,42  | 2.818,38  | 2.592,16  | 2.714,37  | 4.055,31  | 2.949,46  |
| YUCA                 | España         | 4.340,63  | 4.089,07  | 4.889,09  | 5.103,29  | 6.304,30  | 3.966,97  | 1.679,80  |
| YUCA                 | Portugal       | 480,86    | 981,50    | 443,34    | 68,49     | 373,45    | 2.481,83  | 443,95    |
| YUCA                 | Bélgica        | 651,60    | 842,58    | 945,65    | 705,37    | 631,61    | 1.903,76  | 1.170,88  |
| YUCA                 | Canadá         | 4.563,91  | 2.490,64  | 1.407,86  | 1.455,65  | 1.258,43  | 1.427,41  | 507,22    |
| YUCA                 | Italia         | 1.260,26  | 1.027,03  | 1.237,06  | 590,90    | 1.437,28  | 1.036,81  | 531,58    |
| YUCA                 | Argentina      |           | 69,37     | 33,99     | 126,77    | 18,00     | 346,93    | 208,68    |
| YUCA                 | Guadalupe      | 22,82     | 12,43     | 18,47     | 168,37    | 154,92    | 266,98    | 162,85    |
| YUCA                 | Nicaragua      | 8,60      | 9,77      | 2,47      | 17,22     | 6,45      | 251,22    | 377,49    |
| YUCA                 | Panamá         | 145,41    | 75,33     | 50,38     | 72,55     | 110,45    | 183,29    | 368,93    |

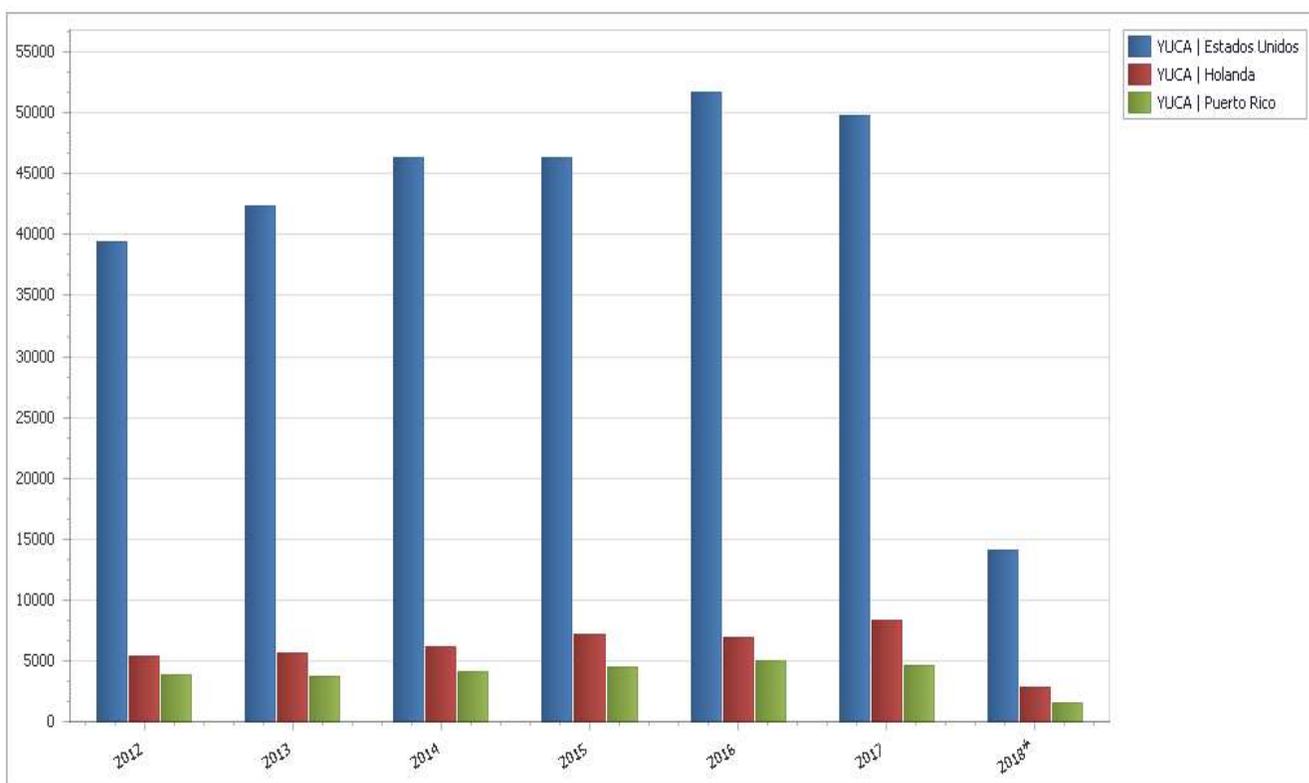
|      |                      |        |        |        |        |        |        |        |
|------|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| YUCA | Francia              | 422,96 | 493,70 | 398,66 | 118,78 | 8,88   | 107,92 | 10,69  |
| YUCA | Aruba                | 70,22  | 92,47  | 93,71  | 69,61  | 113,71 | 101,01 | 48,92  |
| YUCA | Curacao              |        |        | 65,39  | 67,01  | 47,44  | 53,67  | 29,85  |
| YUCA | Honduras             | 26,41  |        |        |        |        | 43,16  | 1,65   |
| YUCA | Bolivia              | 9,88   | 20,82  |        |        | 9,00   | 41,35  |        |
| YUCA | Australia            | 0,67   |        |        |        |        | 22,37  |        |
| YUCA | Finlandia            |        |        |        |        |        | 20,80  |        |
| YUCA | Bulgaria             |        |        |        |        |        | 19,80  |        |
| YUCA | República Dominicana |        | 16,80  |        |        |        | 19,00  |        |
| YUCA | Martinica            | 119,36 | 19,04  | 32,75  | 126,66 | 44,83  | 18,75  | 55,75  |
| YUCA | China                |        |        |        |        |        | 16,13  |        |
| YUCA | Tailandia            |        |        |        |        |        | 14,90  |        |
| YUCA | Trinidad y Tobago    | 1,08   | 18,00  | 0,43   |        | 33,81  | 13,82  | 15,82  |
| YUCA | Ecuador              |        |        |        |        |        | 12,73  |        |
| YUCA | Guatemala            |        |        | 5,23   | 8,27   |        | 3,62   | 2,18   |
| YUCA | Bahamas              | 1,44   |        |        |        |        | 3,06   |        |
| YUCA | Colombia             | 92,58  | 156,90 | 175,99 | 135,60 |        | 0,44   |        |
| YUCA | Alemania             | 21,86  |        | 0,02   | 0,12   | 0,00   | 0,16   | 0,06   |
| YUCA | El Salvador          | 109,18 | 11,05  |        | 4,92   | 0,37   | 0,12   |        |
| YUCA | Irlanda              |        |        |        |        | 42,03  | 0,07   |        |
| YUCA | Hong Kong            |        |        |        |        |        | 0,01   |        |
| YUCA | Haití                |        |        |        |        | 26,07  |        |        |
| YUCA | Dominica             | 122,23 | 481,10 | 22,88  | 187,26 | 22,85  |        | 8,85   |
| YUCA | Túnez                |        |        |        |        | 13,54  |        |        |
| YUCA | Antillas Holandesas  | 18,20  |        |        | 3,46   | 2,59   |        |        |
| YUCA | Corea del Sur        |        |        |        |        |        |        | 123,72 |
| YUCA | Ucrania              | 8,61   |        |        |        |        |        | 18,02  |
| YUCA | Guayana Francesa     |        |        |        |        |        |        | 2,05   |
| YUCA | Antigua y Barbuda    | 2,40   | 0,90   |        |        |        |        |        |
| YUCA | Belice               | 7,92   |        |        |        |        |        |        |
| YUCA | Bermudas             |        | 7,42   |        |        |        |        |        |
| YUCA | Chile                | 16,25  |        |        |        |        |        |        |
| YUCA | Japón                | 1,02   |        |        |        |        |        |        |
| YUCA | Paraguay             |        | 17,42  |        |        |        |        |        |
| YUCA | Rusia                | 29,99  |        |        |        |        |        |        |
| YUCA | Singapur             |        |        | 4,83   |        |        |        |        |
| YUCA | Suecia               | 25,23  | 11,25  |        |        |        |        |        |

Valor FOB (Miles de US\$)  
Fuente: PROCOMER, 2018.

## Comparación de principales mercados

En la Figura 7 se observa una comparación de las exportaciones del bien objeto de interés de la investigación, entre los tres principales destinos durante los últimos años. En ella se denota la forma en que Estados Unidos supera en gran medida la participación como destino de exportaciones de este producto. La mayor demanda de este producto en el país norteamericano, canalizará que la investigación esté centrada en torno a él.

**Figura 7: Comportamiento de exportaciones de yuca desde Costa Rica 2012 – 2018 para los tres principales destinos. Contempla cifras acumuladas al mes de abril 2018**



Valor FOB (Miles de US\$)

Fuente: PROCOMER, 2018.

## **Estados Unidos de América**

### **Ámbito económico**

Estados Unidos es el país con la mayor economía del mundo, ha contado en los últimos años con un ingreso per cápita cercano a los USD\$ 60.000,00. Es el principal exportador del mundo. Recientemente, tras la llegada al poder del presidente Donald Trump en el año 2017, ha habido una gran incertidumbre en cuanto al norte que seguirá el país en diferentes direcciones, el señor Trump plantea ideas autoritarias de fortalecimiento del proteccionismo en dicho país (Portal Santander Trade, 2017).

Para los años cercanos a la crisis del 2008, el país experimentó un porcentaje de desempleo del 10,00%, el cual en la actualidad se ubica en 5%, sin embargo, ese dato no considera factores de interés como baja en la tasa de participación del mercado laboral (62,7% a finales de 2016), por lo que tomando ese factor y también los trabajadores que deben aceptar puestos en jornada parcial, la tasa real se eleva a más del 10,00% (Portal Santander Trade, 2017).

Algunos de los mayores desafíos en tema económico que enfrenta esta nación son los relacionados con la deuda pública, la cual sigue siendo aproximadamente el 108% del PIB. También un marcado déficit en la cuenta corriente y déficit presupuestario, el cual sobrepasa el 4% del producto interno bruto PIB (Portal Santander Trade, 2017).

**Tabla 7: Indicadores de crecimiento en Estados Unidos 2015 -2019**

| <b>Indicadores de crecimiento</b>                                     | <b>2015</b> | <b>2016</b> | <b>2017</b> | <b>2018 (e)</b> | <b>2019 (e)</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|-----------------|-----------------|
| <b>PIB</b> (miles de millones de USD)                                 | 18.120,70   | 18.624,45   | 19.362,13e  | 20.199,96       | 21.024,42       |
| <b>PIB</b> (crecimiento anual en %, precio constante)                 | 2,9         | 1,5         | 2,2e        | 2,3             | 1,9             |
| <b>PIB per cápita</b> (USD)   | 56.437      | 57.608      | 59.495e     | 61.687          | 63.810          |
| <b>Saldo de la hacienda pública</b> (en % del PIB)                    | -3,6        | -4,1        | -4,4e       | -4,0            | -4,3            |
| <b>Endeudamiento del Estado</b> (en % del PIB)                        | 105,2       | 107,1       | 108,1e      | 107,8           | 107,9           |
| <b>Tasa de inflación</b> (%)  | 0,1         | 1,3         | 2,1e        | 2,1             | 2,6             |
| <b>Tasa de paro</b> (% de la población activa)                        | 5,3         | 4,9         | 4,4         | 4,1             | 4,2             |
| <b>Balanza de transacciones corrientes</b> (miles de millones de USD) | -434,60     | -451,69     | -461,99e    | -528,69         | -573,51         |
| <b>Balanza de transacciones corrientes</b> (en % del PIB)             | -2,4        | -2,4        | -2,4e       | -2,6            | -2,7            |

Fuente: Portal Santander Trade, 2017.

Nota: e = estimado

En la Tabla 7 se consideran las principales variables económicas del país y su proyección a los años próximos.

### **Ámbito comercial**

El porcentaje de exportaciones de yuca desde Costa Rica hacia Estados Unidos estuvo determinado al cierre del año 2017 por un significativo porcentaje del 63,00% del total exportado, según se mostró en la Tabla 6. Este fue creciente desde el año 2012 hasta el 2016, con una pequeña baja del -2,37% entre el año 2016 y el 2017.

Actualmente Costa Rica mantiene vigente un Tratado de Libre Comercio (TLC) con esta nación, desde el 01 de enero de 2009, el mismo se llama CAFTA – DR. Dicho tratado regula las relaciones comerciales y de inversión entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana. El tratado representa un acuerdo comercial que facilita las relaciones comerciales y brinda facilidad al comercio entre las naciones participantes.

Además, los constantes flujos comerciales entre ambas naciones dan lugar a importantes inversiones provenientes de este país, para el año 2016 se recibieron un total de US\$1.240,7 millones de fuente estadounidense de inversiones, lo cual

representó un 49,3% del total recibido (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2018).

El certificado de origen para negociaciones con Estados Unidos, según la página de PROCOMER, se clasifica como de auto certificación, es decir, es emitido por el exportador, según corresponda, y no requiere el aval de ninguna autoridad competente, en la Figura 8 se detalla cuál es su formato. Es importante recalcar que, para la aplicación de este TLC, es requerido que el documento original cuente con el instructivo al dorso utilizado para su correcto llenado.

Un usuario experto consultado en el proceso de investigación, el señor Diego Chinchilla, confirmó que la emisión de este TLC la realiza el exportador independientemente, sin necesidad de un ente adicional para ser emitido (Chinchilla, Comunicación personal, 10 de junio 2018).

**Figura 8: Formato del certificado de origen requerido para exportar hacia Estados Unidos y República Dominicana**

| Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica,<br>República Dominicana y los Estados Unidos<br><b>CERTIFICACION DE ORIGEN</b><br>(Instrucciones al reverso)  |   | Central America-Dominican Republic-United States Free<br>Trade Agreement<br><b>CERTIFICATION OF ORIGIN</b><br>(Instructions on reverse)  |  |   |   |   |     |   |   |     |
|--|---|--|--|---|---|---|-----|---|---|-----|
| <b>1</b> Nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y número de registro fiscal del exportador:<br>Exporter's name, address, telephone, e-mail and tax identification number  |   | Periodo que cubre:<br>Blanket period:<br><br>De From <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>A-Y</td></tr> </table> A To <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>A-Y</td></tr> </table>  |  |   | D | M | A-Y | D | M | A-Y |
| D  | M | A-Y  |  |   |   |   |     |   |   |     |
| D  | M | A-Y  |  |   |   |   |     |   |   |     |
| <b>3</b> Nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y número de registro fiscal del productor<br>Producer's name, address, telephone, e-mail and tax identification number  |   | Nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y número de registro fiscal del importador:<br>Importer's name, address, telephone, e-mail and tax identification number:  |  |   |   |   |     |   |   |     |
| <b>6</b> - Descripción de la(s) mercancía(s) Description of good(s)  |   | <b>7</b> Clasificación arancelaria<br>HS tariff classification   | <b>7</b> Criterio para trato preferencial<br>Preferential treatment criteria | <b>8</b> Criterios- Otros<br>Other criteria |   |   |     |   |   |     |
| <b>9</b> Observaciones- Remarks  |   |  |  |   |   |   |     |   |   |     |
| <b>10</b> Declaro bajo juramento que:<br>- La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento.<br>- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.<br>- Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes y han permanecido bajo el control de las autoridades aduaneras en el territorio de un país que no sea Parte, de conformidad con en el Artículo 4.12 |   | Under oath I certify that:<br>- The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving what is hereby certified. I am aware that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document.<br>- I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certification.<br>- The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Central America- Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, and the goods have remained under the control of customs authorities in the territory of a non-Party, pursuant to Article 4.12. |  |   |   |   |     |   |   |     |
| Esta Certificación se compone de _____ hojas incluyendo todos sus anexos.<br>This Certification consists in _____ pages, including all attachments   |   |  |  |   |   |   |     |   |   |     |
| <b>11</b> Firma autorizada- Authorized Signature -   |   | <b>12</b> Empresa- Company   |  |   |   |   |     |   |   |     |
| <b>13</b> Nombre: Name:  |   | <b>14</b> Cargo - Title  |  |   |   |   |     |   |   |     |
| <b>15</b> <input type="radio"/> Importador <input type="radio"/> Exportador <input type="radio"/> Productor  |   |  |  |   |   |   |     |   |   |     |
| <b>18</b> Fecha- Date  | D | M  | A-Y  | <b>19</b> Teléfono- Telephone -             |   |   |     |   |   |     |
|  |   |  |  | Fax   |   |   |     |   |   |     |

Fuente: PROCOMER, 2018.

A continuación, se detallan datos históricos de las cifras en millones de dólares del comercio que realiza esta potencia mundial.

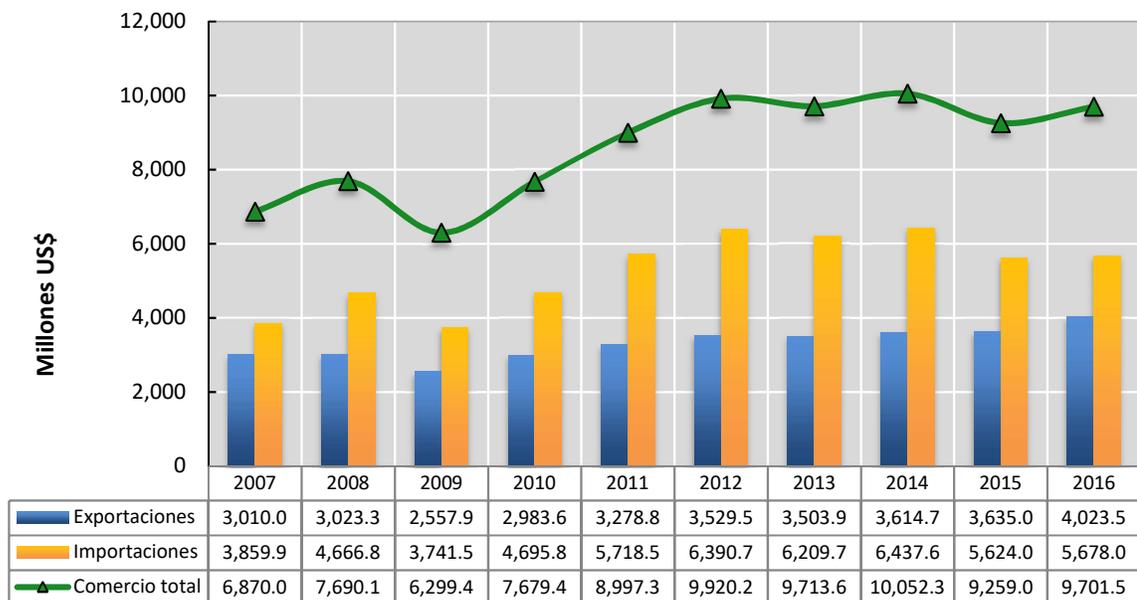
**Tabla 8: Cifras de comercio internacional de Estados Unidos**

| Indicadores de comercio exterior           | 2012      | 2013      | 2014      | 2015      | 2016      |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Importación de bienes (millones de USD)    | 2.336.524 | 2.329.060 | 2.412.547 | 2.307.946 | 2.251.351 |
| Exportación de bienes (millones de USD)    | 1.545.703 | 1.579.593 | 1.620.532 | 1.504.914 | 1.454.607 |
| Importación de servicios (millones de USD) | 424.152   | 438.366   | 453.265   | 469.110   | 503.053   |
| Exportación de servicios (millones de USD) | 633.576   | 664.948   | 690.127   | 690.061   | 752.411   |

Fuente: Portal Santander Trade, 2017.

En la Figura 9 se detalla el flujo de comercio que ha existido entre Costa Rica y Estados Unidos, desde el año 2007 hasta el 2016.

**Figura 9: Costa Rica: Flujo comercial con Estados Unidos\* 2007 - 2016**



Fuente: COMEX, 2018, con base en cifras de PROCOMER y BCCR. Corresponde a cifras preliminares, mejoradas con las disposiciones del MBP6. Sujetas a revisión / Incluye Puerto Rico.

La Figura 9 representa la tendencia principalmente creciente del flujo comercial de Costa Rica con Estados Unidos, con alguna excepción del periodo de crisis de los años 2008 – 2009.

### **Ámbitos político y demográfico**

Estados Unidos es una república federal basada en la democracia representativa, con la separación de los poderes en las ramas del gobierno, lo conforman en total 50 estados semisoberanos, los cuales gozan de autonomía (Portal Santander Trade, 2017).

Históricamente ha tenido un sistema político bipartidista, el partido demócrata, el cual es progresista en el plano social y promueve la intervención del gobierno para regular la economía de mercado. Por otra parte, el partido republicano es conservador en el plano social, tiene gran defensa por el capitalismo liberal y la defensa nacional (Portal Santander Trade, 2017).

Estados Unidos cuenta con una población de alrededor de 323.127.513,00 millones de personas, con un crecimiento natural del 0,7%, la mayoría de origen europeo o del medio oriente (alrededor del 77,00%), alrededor de un 17,00% de origen hispano o latino, 13,00% afroamericanos y 5,00% asiáticos. No cuentan con una lengua oficial a nivel de país, sin embargo, el inglés es la lengua oficial de la mayoría de estados y la más hablada (Portal Santander Trade, 2017).

### **Ámbito geográfico**

Existe una cercanía considerable entre Costa Rica y Estados Unidos en comparación con otras naciones, por ejemplo, del continente europeo.

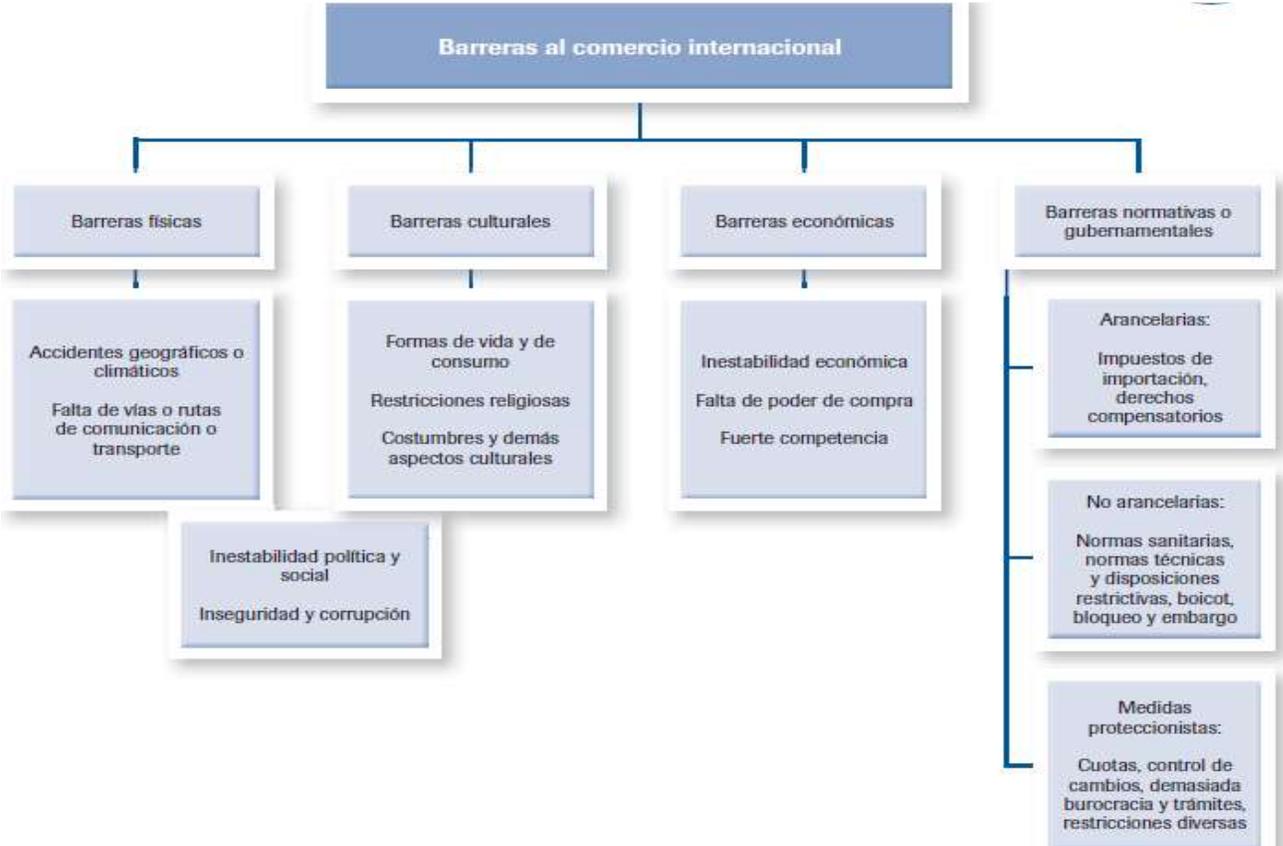
Según la opinión del usuario experto en tráfico internacional, señor Diego Chinchilla, el envío de mercancías de tipo agrícola desde Costa Rica, se hace en mayor porcentaje hacia el mercado estadounidense en comparación con Europa, el señor Chinchilla afirma que principalmente se debe a la reducción en el tiempo de tránsito que representa, pues por ejemplo, hacia Miami, que es uno de los puertos más estratégicos por su ubicación y activa participación de agentes de consolidación, el

tiempo de tránsito promedio para envíos marítimos es de 4 a 5 días, comparado con 12 o 14 días como tiempo necesario para llegar a los países europeos. Este tipo de mercancías, por considerarse perecederas, requieren de atención en puntos como el anteriormente mencionado (Chinchilla, Comunicación personal, 10 de junio 2018).

**Barreras comerciales**

Son múltiples las restricciones que asignan las naciones como medida de control de la oferta y demanda en sus mercados. Según Lerma y Márquez (2010): “Se consideran barreras comerciales todas aquellas situaciones y disposiciones que obstaculizan el intercambio de productos o servicios en un mercado determinado” (p.296).

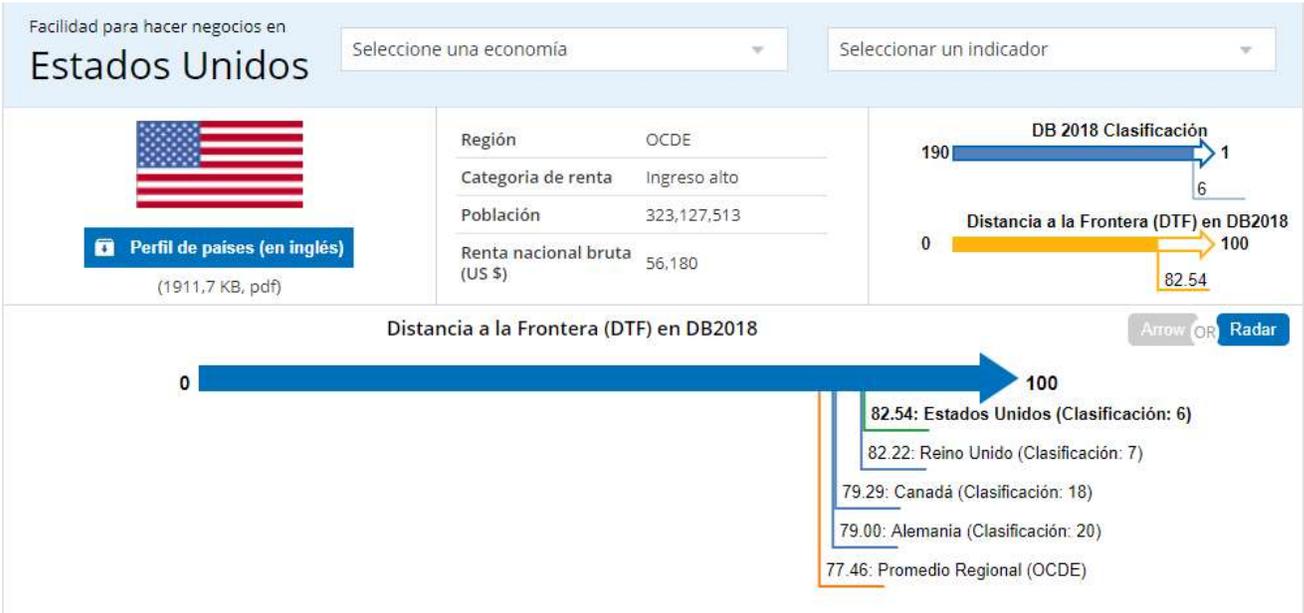
**Figura 10: Barreras comerciales**



Fuente: Lerma y Márquez, 2010.

Según el portal en línea “Doing Business” (DB) del Banco Mundial, Estados Unidos es una economía con una categoría de renta de ingreso alto. El mismo portal realiza una clasificación objetiva de la facilidad de hacer negocios con diferentes naciones, 190 economías en total, mediante una herramienta llamada Distancia a la Frontera (DTF) que categoriza los países en un rango de 0 a 100, donde cero es el rendimiento más bajo y 100 representa la frontera. En la Figura 11 se muestra la clasificación de Estados Unidos en un 82,54 para el 2018.

**Figura 11: Distancia a la frontera (DTF) en Doing Business 2018 para Estados Unidos**



Fuente: Portal Doing Business, 2018.

Además, como dato general en la Figura 12 se ejemplifican igualmente bajo la misma herramienta (DTF), algunos factores interesantes por considerar, para toda organización con interés de desarrollo de negocios en esta nación norteamericana.

**Figura 12: Distancia a la frontera (DTF) en Doing Business 2018 para Estados Unidos detallado**

| Temas   | DB 2018 Clasificación | DB 2018 DTF | DB 2017 DTF ⓘ | Cambio en el DTF (puntos porcentuales) |
|---|-----------------------|-------------|---------------|--|
| Global  | 6                     | 82.54       | 82.55         | ↓ 0.01                                 |
| Apertura de un negocio                        | 49                    | 91.23       | 91.23         | ..                                     |
| Manejo de permisos de construcción            | 36                    | 75.77       | 75.74         | ↑ 0.03                                 |
| Obtención de Electricidad                     | 49                    | 82.14       | 82.14         | ..                                     |
| Registro de propiedades                       | 37                    | 76.80       | 76.80         | ..                                     |
| Obtención de crédito                          | 2                     | 95.00       | 95.00         | ..                                     |
| Protección de los inversionistas minoritarios | 42                    | 64.67       | 64.67         | ..                                     |
| Pago de impuestos                             | 36                    | 84.13       | 84.08         | ↑ 0.05                                 |
| Comercio transfronterizo                      | 36                    | 92.01       | 92.01         | ..                                     |
| Cumplimiento de contratos                     | 16                    | 72.61       | 72.61         | ..                                     |

Fuente: Portal Doing Business, 2018.

### **Barreras arancelarias**

Para el presente estudio, y con base en la Figura 10, se deberá tener especial atención a las barreras de tipo normativas o gubernamentales, las cuales son impuestas por los gobiernos de cada país. La principal barrera legal que interponen los países como control son las arancelarias, que tiene como fin desalentar el ingreso de determinadas mercancías o servicios a una nación, a través de impuestos a la importación (Lerma y Márquez 2010).

Existe una gran dinámica de comercio entre Costa Rica y Estados Unidos, esto y el Tratado de Libre Comercio vigente agilizan el flujo de intercambio entre ambas naciones, en las Figuras 13 y 14 se ejemplifica que el nivel de protección para la partida arancelaria de interés es de un 0,00% en el ingreso a Estados Unidos.

### Figura 13: Nivel de protección arancelaria para raíces de yuca en Estados Unidos 2017

Aranceles aplicados por Estados Unidos de América a todos los países exportadores

Producto: 0714 - Raíces de mandioca (yuca), arrurruz o salep, aguaturmas (patacas), batatas (boniatos, camotes) y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos o refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en pellets; médula de sagú

Año en el que se aplica el arancel: 2017

Año comercial: 2016

Nomenclatura: HS Rev.2017

Fuente de datos del arancel aplicado: ITC (MAcMap)

Fuente de datos comerciales: Matriz comercial normalizada del ITC

Metodología EAV: EAV basado en los Perfiles arancelarios en el mundo (PAM)

Nueva búsqueda

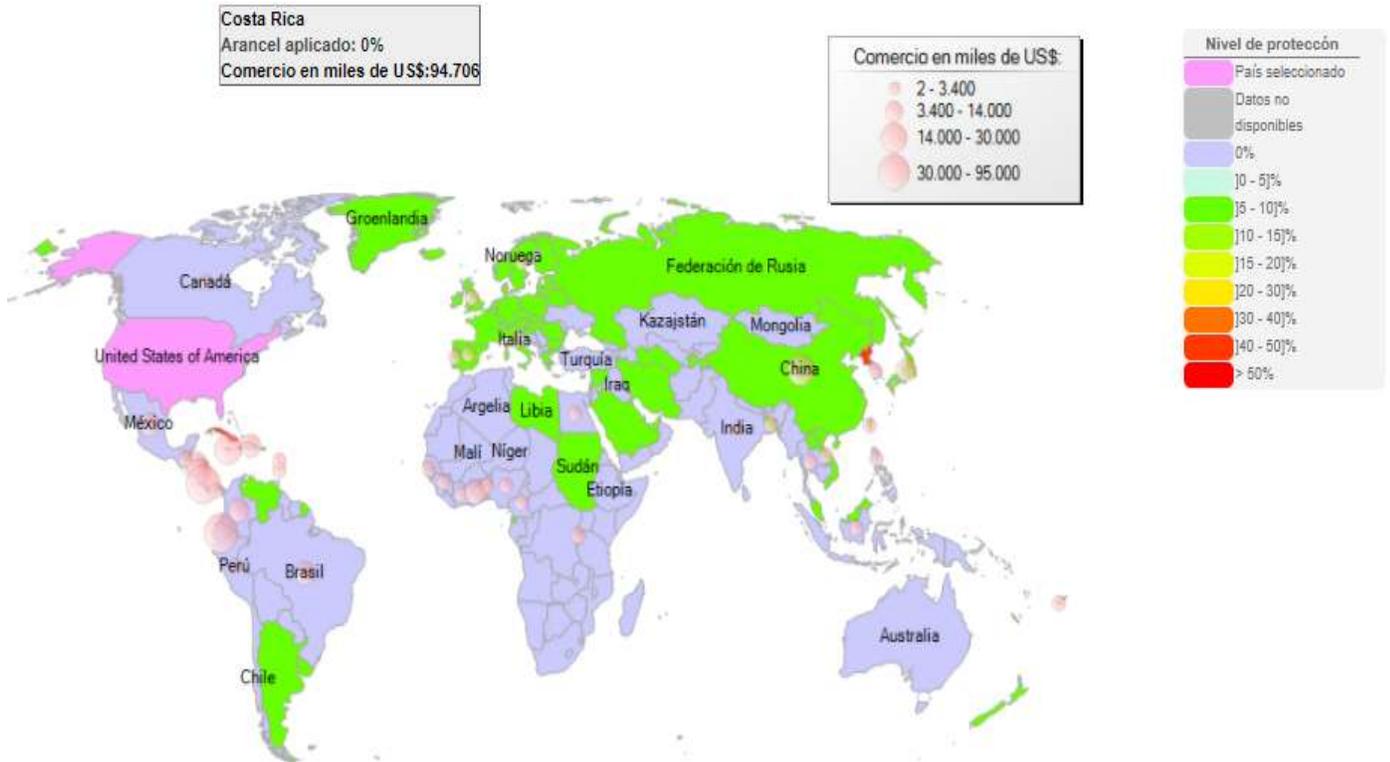
Modificar búsqueda

Puede seleccionar 'Mapa' para visualizar los aranceles aplicados por ubicación geográfica.

| País exportador                         | Número de líneas arancelarias nacionales correspondientes | Equivalentes ad valorem totales | Nivel de protección | Importaciones de Estados Unidos de América desde el país socio (valor en US\$ '000) |
|---|---|---------------------------------|---------------------|---|
| China                                   | 25  | 8.56%                           | 10 - 15%            | 14.962  |
| Chipre                                  | 25  | 8.56%                           | 10 - 15%            |   |
| Colombia                                | 25  | 0%                              | 0%                  | 6.363   |
| Comoras                                 | 25  | 0%                              | 0%                  |   |
| Congo                                   | 25  | 0%                              | 0%                  |   |
| Congo, República Democrática del        | 25  | 0.38%                           | 0%                  |   |
| Corea, República de                     | 25  | 0%                              | 0%                  | 78  |
| Corea, República Popular Democrática de | 25  | 41.23%                          | 40 - 60%            |   |
| Costa Rica                              | 25  | 0%                              | 0%                  | 94.706  |

Fuente: ITC, Market Access Map, 2018.

**Figura 14: Mapa del nivel de protección arancelaria para raíces de yuca en Estados Unidos 2017**



Fuente: ITC, Market Access Map, 2018.

### Barreras no arancelarias

Otra de las medidas de control muy regularmente utilizada son las barreras no arancelarias, las cuales consisten en disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso de mercancías imponiendo como requisito para su entrada que se cumplan determinadas reglas o reúnan algunas características, algunas de estas barreras son las normas sanitarias y técnicas (Lerma y Márquez 2010).

Otras barreras de tipo no arancelario como cuotas de importación, contingentes, licencias u otros no aplican para el producto y destino objeto de interés.

## Instituciones y regulaciones generales USA

**United States Department of Agriculture (USDA):** institución a cargo de otorgar permisos de importación de ciertos productos, administra las cuotas de importación (Cerdas, 2008).

La función principal de este ente es fomentar las oportunidades económicas y la innovación en pro de la agricultura estadounidense, y por ende la economía del país. Trabajan en investigación, datos y análisis, acuerdos comerciales y programas que agregan valor a los productos, para expandir y mantener los mercados nacionales y extranjeros para los agricultores, ganaderos y agronegocios del país (USDA, 2018).

Esta institución cuenta con una herramienta llamada Fruits and Vegetables Import Requirements (FAVIR), esta despliega información con actualizaciones en tiempo real de cuáles productos están permitidos para la importación en Estados Unidos, y cuáles no lo están. Ayuda a determinar los requisitos necesarios para el ingreso a este destino, incluye también notificaciones de emergencia de plagas para alertar a los usuarios (USDA, 2018).

Un ejemplo de la utilidad de la herramienta se detalla en la Figura 15, tras la búsqueda del producto de interés, su nombre en idioma inglés -*cassava*- y la consulta de posibles puertos de acceso permitidos en este país para su importación, desde el origen Costa Rica, la cual dio como resultado que el bien objeto de interés cuente con acceso en todos los puertos. El mismo instrumento de consulta arroja que la yuca fresca es un bien sujeto de inspección en los puertos de entrada.

**Figura 15: Consulta de puertos permitidos para la importación de yuca en Estados Unidos**

### Country Summary: Approved Commodities

#### Costa Rica

| CIR  | Commodity | Plant Part | Port(s) of Entry |
|--|-----------|------------|------------------|
| OPEN CIR  | Cassava   | Root       | All Ports        |

Fuente: United States Department of Agriculture, 2018.

La USDA cuenta también con un sistema en línea para la solicitud de permisos de importación, se llama Epermits y permite a los usuarios interesados en importar bienes en territorio estadounidense, poder tramitar sus requerimientos de modo digital, mediante un usuario y contraseña generado anteriormente y un formulario para tal fin. En el caso del bien de interés el formulario aplicable se llama Plant Protection and Quarantine (PPQ) 587 (Anexo 3). (USDA, 2018).

Un detalle importante por considerarse es que la organización no emite permisos a personas físicas o jurídicas que no sean ciudadanos en USA o bien, trabajador de una organización estadounidense o con sede en ese país (USDA, 2018).

De acuerdo con el aporte del funcionario de USDA, señor Sheri A. Steiner, quien labora en el departamento de protección de plantas y cuarentena, en la actualidad no hay costos asociados a estos permisos necesarios en USA (Steiner, Comunicación personal, 01 de junio, 2018).

**U.S. Food and Drug Administration (FDA):** agencia responsable del control de la inocuidad de los alimentos para el consumo (Cerdas, 2008).

Esta organización regula asuntos relacionados con productos médicos y tabaco, alimentos, operaciones y políticas regulatorias globales y operacionales. Específicamente la división a cargo del control de los bienes importados es la Office of International Programs (OIP), cuenta con más de 300.000 instalaciones extranjeras de más de 150 países que exportan hacia Estados Unidos (FDA, 2018).

Según el analista de regulaciones internacionales para América Latina de la organización U.S. Food and Drug Administration, señor Gonzalo Ibanez, el registro a estas organizaciones se realiza mediante un proceso en línea muy ágil y sin ningún costo, es indispensable contar con un representante que viva en USA y hable inglés, quien figurará como responsable de las comunicaciones con los entes. La alerta del envío de las mercancías se debe realizar con anterioridad al despacho de estas (Ibanez, Comunicación personal, 30 de mayo, 2018).

## Principales leyes y normativas

**Ley de Seguridad de la Salud Pública y Preparación contra el Bioterrorismo:** tiene el fin de prevenir y mejorar los tiempos de respuesta de Estados Unidos ante un ataque terrorista con agentes biológicos. Esta ley exige:

- A. El registro de todos los exportadores de productos agroalimentarios ante el FDA, mediante formulario de registro de instalaciones, una única vez sin ningún costo.
- B. Enviar una notificación previa a la FDA de los alimentos que se importarán, con no más de cinco días antes del embarque del envío, puede ser vía electrónica, e incluye datos de identificación, tipo de entrada o código asignado por el Sistema del Servicio de aduanas de Estados Unidos, la identificación del artículo alimentario, fabricante, productor, embarcador, etc.
- C. Establecer y mantener registros de las operaciones que incluya datos de los proveedores inmediatos anteriores, de los proveedores anteriores, de los transportistas. Todo esto debe estar accesible para consulta de la FDA.
- D. En caso de que la FDA sospeche de alguna posibilidad de amenaza para la salud pública, puede ordenar la detención de los alimentos (Cerdas, 2008).

**Norma Internacional para la protección fitosanitaria:** es la que estipula que las tarimas y embalajes de madera deben ser tratados para impedir el alojamiento de plagas. Para ello se identificarán con un sello que identifique que fueron sometidas a este procedimiento (Cerdas, 2008).

**Certificado Fitosanitario:** son requisitos que garantizan la inocuidad para el consumo humano de determinado producto, lo cual es regulado principalmente a través de la organización USDA (Cerdas, 2008).

**Normativa de Etiquetado:** siempre que el producto lo permita se debe colocar una etiqueta que indique el origen y el nombre común de las mercancías (Cerdas, 2008).

**Normativa a productos orgánicos:** se contempla en el Code of Federal Regulations 7 CFR 205 y en el Organic Foods Production Act (OFPA) bajo el National Organic Program (NOP), ente a cargo de desarrollar e implementar que los alimentos

orgánicos, producidos o importados cumplan con los estándares establecidos (Cerdas, 2008).

## **INCOTERMS**

Con el fin de delimitar las responsabilidades en las negociaciones internacionales fueron definidos los INCOTERMS, el Manual de uso de la tabla de INCOTERMS 2010, de la Cámara de Comercio Internacional (ICC), considera siete diferentes para cualquier modalidad de transporte en general y cuatro específicos para el transporte marítimo, los cuales se pueden apreciar en la Figura 16.

Para Diego Chinchilla, usuario experto de comercio internacional, en negociaciones de venta de bienes agrícolas hacia Estados Unidos, los INCOTERMS mayormente utilizados son el EXW y el FOB. El señor Chinchilla afirma que lo común es que el comprador se encargue de todo el detalle logístico, contratación a naviera y solo notifica al vendedor con cuál compañía trabajará para el debido contacto en origen, usualmente el exportador se limita a realizar el trámite aduanal de exportación y contactar a la naviera que le indicaron como responsable de la gestión solamente (Chinchilla, Comunicación personal, 10 de junio 2018).

Por la razón anterior el tema de seguro de la mercancía en estos casos frecuentemente recae en responsabilidad del comprador y no está a cargo del remitente de la carga.

Figura 16: INCOTERMS 2010

| Incoterms® 2010<br>de la Cámara de Comercio Internacional (ICC)                       |          | PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE ORIGEN       |  |   |   |   |   | TRANSPORTE PRINCIPAL                     |   | PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE DESTINO  |  |   |                         |
|---|----------|-------------------------------------|--|---|---|---|---|--|---|---|--|---|-------------------------|
|   |          | Embalaje<br>verificación<br>control | Licencias<br>autorizaciones<br>otras<br>formalidades | Carga al<br>camión o<br>contenedor<br>en fábrica o<br>almacén | Transporte<br>interior país de<br>origen. De fábrica<br>a puerto, a aero-<br>puerto a terminal,<br>o a transportista. | Formalidades<br>aduaneras<br>exportación. | Costes<br>manipulación<br>terminal origen.<br>Puerto, aeropuerto, tir,<br>tren, etc | Transporte<br>principal<br>internacional | Seguro<br>mercancía<br>Seguro<br>transporte | Costes<br>manipulación<br>terminal<br>destino. Puerto,<br>aeropuerto, tir,<br>tren, etc | Formalidades<br>aduaneras<br>importación.<br>Aranceles, impuestos<br>internos y<br>especiales, y<br>trámites | Transporte<br>interior país de<br>destino. De<br>puerto, aeropuerto<br>o terminal a fábrica<br>u operador<br>logístico. | Recepción y<br>descarga |
| Incoterms® 2010 ICC - REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE                |          |                                     |  |   |   |   |   |  |   |   |  |   |                         |
| <b>EXW</b><br>Ex works,<br>Franco fábrica.  | <b>A</b> | Coste                               | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
|   | Riesgo   | ■                                   | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
| <b>FCA</b><br>Free carrier,<br>Franco porteador.                                      | <b>B</b> | Coste                               | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
|   | Riesgo   | ■                                   | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
| <b>CPT</b><br>Carriage paid to,<br>Transporte pagado hasta.                           | <b>C</b> | Coste                               | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
|   | Riesgo   | ■                                   | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
| <b>CIP</b> Carriage and<br>insurance paid to.<br>Transporte y seguro<br>pagado hasta. | <b>D</b> | Coste                               | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
|   | Riesgo   | ■                                   | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
| <b>DAT</b><br>Delivered at terminal,<br>Entrega en terminal.                          | <b>E</b> | Coste                               | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
|   | Riesgo   | ■                                   | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
| <b>DAP</b><br>Delivered at place,<br>Entrega en lugar.                                | <b>F</b> | Coste                               | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
|   | Riesgo   | ■                                   | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
| <b>DDP</b><br>Delivered duty paid,<br>Entrega de derechos<br>pagados.                 | <b>G</b> | Coste                               | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
|   | Riesgo   | ■                                   | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
| Incoterms® 2010 ICC - REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES    |          |                                     |  |   |   |   |   |  |   |   |  |   |                         |
| <b>FAS</b><br>Free alongside ship,<br>Franco al costado<br>del buque.                 | <b>H</b> | Coste                               | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
|   | Riesgo   | ■                                   | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
| <b>FOB</b><br>Free on board,<br>Franco a bordo.                                       | <b>I</b> | Coste                               | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
|   | Riesgo   | ■                                   | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
| <b>CFR</b><br>Cost and freight,<br>Coste y flete.                                     | <b>J</b> | Coste                               | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
|   | Riesgo   | ■                                   | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
| <b>CFI</b> Cost, insurance<br>and freight,<br>Coste, seguro y flete.                  | <b>K</b> | Coste                               | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |
|   | Riesgo   | ■                                   | ■  | ■   | ■   | ■   | ■   | ■  | ■   | ■   | ■  | ■   | ■                       |

■ Vendedor    ■ Comprador    ■ ■ El vendedor debe proporcionar la documentación necesaria para la exportación y el comprador la de importación a petición y a expensas del demandante.    ■ ■ Dependiendo del lugar de entrega pactado    ★ Obligatorio    1 Recomendaciones generales    A1 Recomendaciones particulares

Cada reglamento de Comercio Exterior de un país tiene su propia versión actual. Manténgala que el reglamento más reciente de su país. [www.incoterms-2010.com](http://www.incoterms-2010.com)  
 Manual para el uso de esta tabla: [www.incoterms-2010.com/manual-tabla](http://www.incoterms-2010.com/manual-tabla)    [www.remigipalmes.com](http://www.remigipalmes.com)

Fuente: Cámara de Comercio Internacional (ICC), 2010.

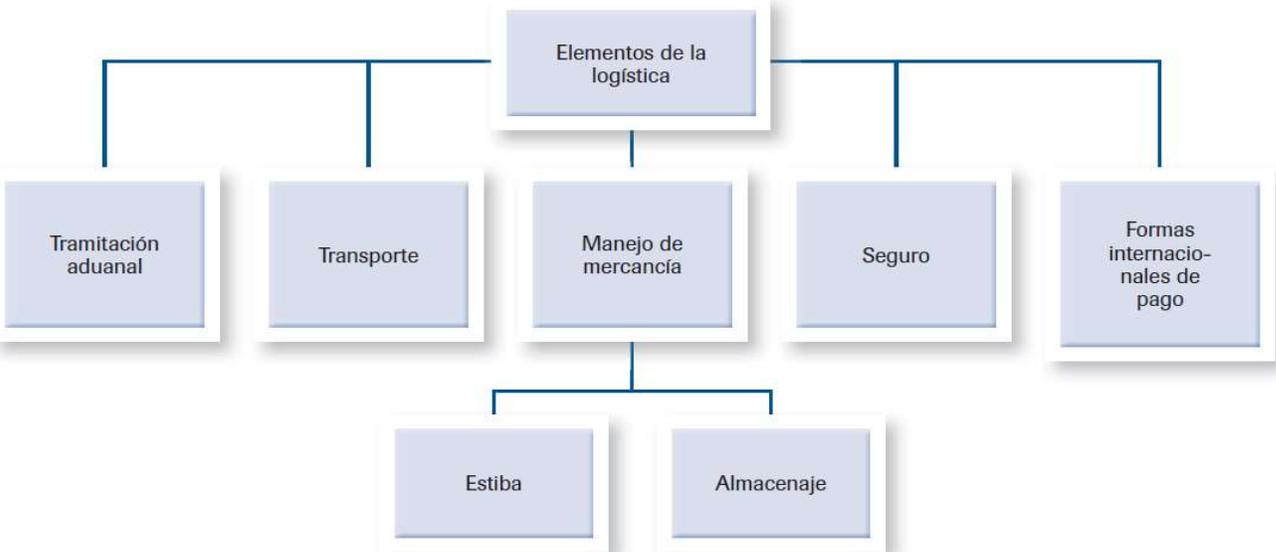
La ICC creó la primera versión de concepto de INCOTERMS en el año 1936, los cuales tienen como finalidad el establecer un conjunto de reglas internacionales para facilitar la conducción del comercio global. Estos, mediante la determinación del punto exacto de la transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía entre vendedor y comprador, eliminan las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones entre países (Román, 2010).

La definición de un INCOTERM adecuado a los intereses del exportador y que satisfaga las expectativas de los compradores es primordial en el desarrollo del plan exportador de mercancías.

**Logística de exportación**

La logística es un término de gran uso en el comercio internacional. De acuerdo con Lerma y Márquez (2010): “La logística comprende al conjunto de acciones y trámites necesarios para hacer llegar la mercancía al cliente y lograr que se efectúe el pago correspondiente”. Comprende principalmente las áreas de: trámites aduanales, transporte, manejo de materiales, seguros y formas internacionales de pago (Lerma y Márquez 2010).

**Figura 17: Elementos de logística**



Fuente: Lerma y Márquez, 2010.

## **Aduanas**

El comercio internacional, es regulado por las aduanas. Como lo establece Ramírez (2011):

El objetivo de la aduana es facilitar el comercio internacional mediante el tráfico fluido de personas, vehículos y mercancías, a través de la aplicación de las leyes de carácter local y los tratados, convenios o acuerdos comerciales internacionales. Entre estos últimos destacan los tratados de libre comercio (TLC), que indican específicamente los tributos que el estado, o el fisco (tesoro público), debe percibir por las mercancías que pasan a través de sus fronteras aduaneras (p.13).

Las aduanas son la representación legal de cada país para regular el intercambio internacional de bienes o servicios, fiscalizan la veracidad y transparencia de procesos. Un buen plan de exportación deberá estar fundamentado bajo sus leyes y reglamentos.

El producto objeto de interés ha tenido antecedentes de ser utilizado para el tráfico de sustancias ilegales, por esta razón es vital la realización de la totalidad de los trámites requeridos de un modo correcto y transparente, cumpliendo las legislaciones pertinentes de cada país.

El agente aduanal es el participante en el intercambio de mercancías, a quien la ley faculta para desarrollar las acciones necesarias a nombre de quien contrata sus servicios, con el fin de que la autoridad apruebe la entrada, en el caso de importaciones, o salida, si se trata de exportaciones (Lerma y Márquez, 2010).

## **Consolidadores de carga**

El aporte de los agentes aduanales es muy relevante, pero también hay una figura más amplia aún que son los consolidadores de carga, ellos ejercen el negocio de consolidación y movimientos de carga de una forma muy dinámica y su amplia experiencia les permite ofrecer tarifas muchas veces mejores que las que logra negociar el comprador final de las mercancías con sus navieras de confianza (Chinchilla, Comunicación personal, 10 de junio 2018).

## **Empaque**

De acuerdo con la definición de Corradine (2014), el empaque es: “Un sistema de elementos entrelazados que le generan valor agregado al producto, atendiendo a las necesidades y características de este, a los requerimientos del mercado al cual va dirigido, reforzando la identidad de la unidad productiva (marca)” (párr.1).

Para el producto de interés no será requerido un empaque como tal, sino más bien se debe prestar especial atención al embalaje. Toda estrategia de publicidad, comercial o mercadeo que se desee transmitir al consumidor final, deberá estar plasmada en las cajas en que se envía el producto, ya que internamente las raíces no llevan mayor empaque que papel o mayas, individualmente.

## **Embalaje**

Según Torres (2014), se define embalaje como: “El procedimiento consistente en preservar de manera cuidadosa y en un recipiente seguro todos aquellos objetos que van a ser transportados” (párr.3).

Dicho lo anterior, el embalaje definido para el transporte internacional de la yuca, deberá ser cuidadosamente seleccionado, de modo que se logre el envío de los productos, conservando sus cualidades y libres de todo tipo de contaminación.

Lo más conveniente para el embalaje de la yuca para exportación es en cajas de cartón parafinadas rellenas con papel, de modo que se evite el roce entre los productos y con las paredes de la caja. Individualmente cada raíz se debe cubrir con mallas de estereofón, o bien, papel seda. Cada caja tendrá una capacidad de 40 a 50 libras (18.2 – 22.7 Kg). Dichas cajas se deben colocar sobre tarimas de madera certificadas según la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF) (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2006).

La NIMF 15 considera las medidas fitosanitarias que disminuyen el riesgo de introducción o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el comercio mundial de embalaje de madera en bruto (Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, 2013).

En Costa Rica es posible encontrar diversos proveedores de material de empaque y embalaje para el transporte internacional de mercancías, quienes ofrecen distintas opciones de cajas de cartón según este uso específico. (Anexos 4, 5 y 6). También hay quienes ofrecen el servicio completo de embalaje de las mercancías, se les lleva el producto y ellos lo preparan y le entregan al exportador la caja lista para su transporte internacional (Anexo 7).

La opinión del experto Diego Chinchilla en cuanto a este punto, es que representa uno de los elementos que requiere mayor cuidado para lograr un envío eficiente, se requiere de una planta empacadora con experiencia en el correcto embalaje de acuerdo con las características del producto, por ejemplo, espacios de pre-enfriado, aplicación de ceras y conservantes. También, Chinchilla afirmó que por cada contenedor que se prepara para un envío internacional de mercancía agrícola, sin importar el tamaño de este, se debe tener una estimación de 1.000,00 Kg aproximadamente, en lo que será el peso del embalaje para dicha carga (Chinchilla, Comunicación personal, 10 de junio 2018).

### **Transporte de mercancías**

Según Anaya (2015), se define el transporte de mercancías como: “Toda actividad encaminada a trasladar los productos desde un punto de origen hasta un lugar de destino” (p.1). Dicha área será de especial atención en la idea de un plan de exportación, pues se deberá definir de acuerdo con las características típicas de la carga, cuál será el medio de transporte que mejor se adapte a ella.

Para el usuario regular de transporte internacional de bienes agrícolas, Diego Chinchilla, el medio marítimo es una excelente opción por la reducción de costos que representa en comparación, por ejemplo, con envíos aéreos. Y en este caso en particular lo es también porque el destino es relativamente cercano, por lo tanto, sus días de tránsito son relativamente pocos (Chinchilla, Comunicación personal, 10 de junio 2018).

En cuanto al transporte local terrestre para el movimiento de carga, es muy importante tener en consideración que a pesar de que los contenedores ofrecen cierta

capacidad máxima de peso, se deben respetar también las regulaciones de la legislación de transporte de cada país para evitar sanciones. En este tema, para Costa Rica los traslados locales en chasis de dos ejes, el peso máximo permitido es de 21.500,00 Kg y para el chasis de tres ejes 29.000,00 Kg. Sin embargo, en Estados Unidos su regulación local indica un peso igual o menor a 44.000,00 libras, es decir, 19.958,00 Kg, sin importar el tipo de chasis en que se traslade (Chinchilla, Comunicación personal, 10 de junio 2018).

## **Palé**

Otra palabra con la que se conoce en términos latinos, es como tarima.

De acuerdo con el autor Cabrera (2011): “El palé es una plataforma de carga sobre la que se coloca la mercancía, constituyendo la unidad de carga homogénea para el transporte” (p.122).

El mismo autor señala diferentes materiales de fabricación y medidas para estas partes, entre estas últimas las que se detallan a continuación:

- A. Europalé o palé europeo: 1.200,00 mm x 800,00 mm x 15,00 cm
- B. Isopalé, palé universal o continental: 1.200,00 mm x 1.000,00 mm x 16,00 cm
- C. Otras medidas: 1.000,00 x 800,00 mm / 800,00 x 600,00 mm, y otras (Cabrera, 2011).

## **Contenedor**

La necesidad de unificar cargas para el transporte ha formado parte de la mente de la humanidad desde tiempos antiguos en que se empezaron a comercializar grandes cantidades de mercancías. El objeto principal de este instrumento es abarcar con mayor facilidad grandes distancias con los medios de transporte que cada época ha proporcionado, hasta llegar a la tecnología aplicada en la actualidad (Marí, Martín y de Larrucea, 2012).

## Contenedor refrigerado

Para el envío de mercancías perecederas son utilizados los contenedores del tipo refrigerados o *reefer*, por su nombre en inglés.

Según Hernández (2016), los contenedores *reefer*: “Permiten refrigerar (o congelar) las mercancías en su interior gracias a un sistema de refrigeración que debe abastecerse de corriente eléctrica, que toma del buque o de la terminal de contenedores. Habitualmente, la temperatura se mantiene en  $-25^{\circ}\text{C}$ , aunque algunos modelos pueden alcanzar los  $-60^{\circ}\text{C}$ ” (p.29).

De acuerdo con el criterio del experto en logística internacional, señor Diego Chinchilla, entre las empresas navieras en Costa Rica no existe un gran volumen de movimiento de contenedores de 20 pies, sino que lo más frecuente y comercial son los contenedores de 40 pies o 40 alta capacidad (*high cube*). Lo anterior por un tema de mercado, ya que uno de medidas 40 pies o superior permite el envío de mucha más mercancía y la diferencia en costo del flete no es tan significativa. Por esta razón, el contenedor de 20 pies es sumamente difícil de conseguir y es de muy poco uso actualmente. Chinchilla expresa también que, en contenedores de 20 pies, la capacidad de número de tarimas de medida estándar es de 10 unidades y para unidades de 40 pies como máximo se colocan 21 unidades del mismo tipo (Chinchilla, Comunicación personal, 10 de junio 2018).

**Figura 18: Medidas y capacidad de contenedores refrigerados**

| Contenedor frigorífico ( <i>reefer container</i> )   |                         |           |            |                  |           |            |                  |        |          |
|--|-------------------------|-----------|------------|------------------|-----------|------------|------------------|--------|----------|
| Tipo de contenedor   | Capacidad y carga útil  |           |            | Medidas internas |           |            | Medidas externas |        |          |
|  | Volumen                 | MMA       | Peso vacío | Largo            | Ancho     | Alto       | Largo            | Ancho  | Alto     |
| <br>Frigorífico de 20'  | 28,7 m <sup>3</sup>     | 30.480 kg | 2.942 kg   | 5,535 m          | 2,284 m   | 2,224 m    | 6,096 m          | 2,39 m | 2,591 m  |
|  | 1.014 pies <sup>3</sup> | 67.200 lb | 6.490 lb   | 18' 1 7/8"       | 7' 5 7/8" | 7' 3 1/2"  | 20'              | 8'     | 8'6"     |
| <br>Frigorífico de 40'  | 60 m <sup>3</sup>       | 34.000 kg | 4.600 kg   | 11,563 m         | 2,294 m   | 2,161 m    | 12,192 m         | 2,39 m | 2,591 m  |
|  | 2.120 pies <sup>3</sup> | 74.960 lb | 10.140 lb  | 37' 11 1/4"      | 7' 6 1/4" | 7' 1"      | 40'              | 8'     | 8'6"     |
| <br>Frigorífico de 40'<br>Alta capacidad ( <i>high cube</i> ) | 67,36 m <sup>3</sup>    | 34.000 kg | 4.480 kg   | 11,58 m          | 2,29 m    | 2,402 m    | 12,192 m         | 2,39 m | 2,8961 m |
|  | 2.380 pies <sup>3</sup> | 74.960 lb | 9.880 lb   | 37' 11 7/8"      | 7' 6 1/8" | 7' 10 1/2" | 40'              | 8'     | 9'6"     |

Fuente: Hernández, 2016.

## Seguros

Los seguros son contratos que se hacen entre un exportador o importador y una organización que se compromete a resarcir los posibles daños a la mercancía, relacionadas con el tipo de riesgos considerados en el contrato (Lerma y Márquez 2010).

Es indispensable para el tránsito internacional, asegurar las mercancías de modo que exista una seguridad de respuesta ante cualquier siniestro, en caso de figurar como el responsable de este elemento, ya sea el comprador, o bien, el vendedor de las mercancías.

## Formas de pago internacional

Son diversas las modalidades de pago existentes en el comercio exterior para los comerciantes internacionales, por ejemplo: efectivo, cheque, giro bancario, letra de cambio, carta de crédito, cobranza personal, transferencia de fondos y orden de pago.

Las cartas de crédito son de los mecanismos más seguros, ofrecen ventajas como el aseguramiento del cumplimiento de las responsabilidades del comprador y vendedor, así como facilidad al proceso, asesoría de los bancos participantes, además del respaldo crediticio para el importador (Lerma y Marquéz 2010).

Según el usuario con gran experiencia, Diego Chinchilla, la mayoría de embarques de productos agrícolas se realizan solicitando al comprador un pago adelantado con el pedido del 60,00% del valor de la factura, y el restante 40,00% contra la entrega de los documentos (Chinchilla, Comunicación personal, 10 de junio 2018).

Es parte de la negociación el acordar determinado medio de pago que sea de conveniencia para ambas partes, y es fundamental la claridad de términos y condiciones que lo delimiten.

### **Contrato de compraventa**

Para el autor Lacalle (2014): “El contrato de compraventa es un acuerdo de voluntades entre dos partes (físicas o jurídicas), por el que una se compromete a entregar una cosa o prestar un servicio, y la otra, a pagar por ello” (p.75). Mediante este, ambas partes se garantizan el cumplimiento de responsabilidades según lo deseado en el marco de la negociación.

### **Presupuesto**

Según define el autor Toro (2016): “Un presupuesto es la expresión cuantificada del plan de acción y constituye una herramienta adecuada para la coordinación e implantación de este plan o proceso de producción” (párr.1).

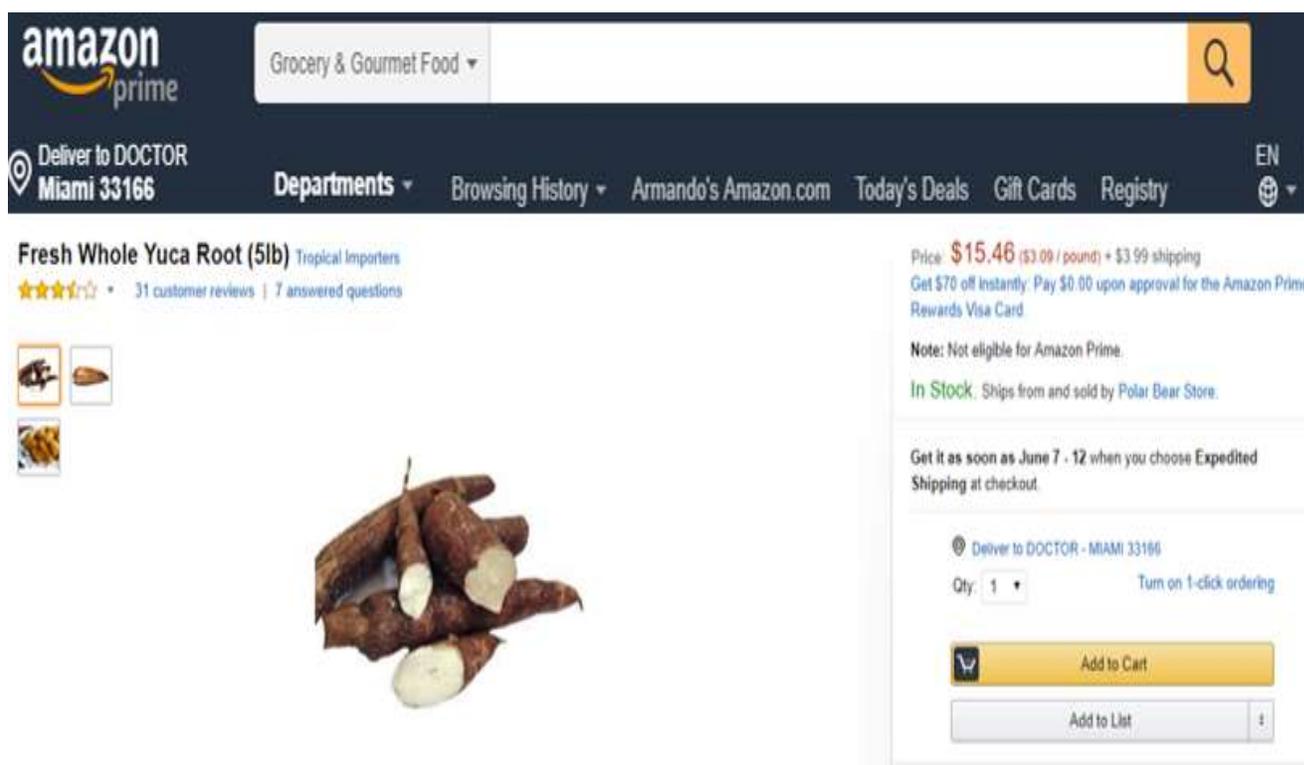
Para la creación de un plan exportador es vital el cuantificar los costos y gastos que se derivarán de él, de modo que se cuente con una aproximación de la necesidad de recursos financieros con que se debe contar para su implementación a un plazo dado.

## Precio de venta

De acuerdo con la escritora Cabrerizo (2014): “El precio de venta de un producto es el valor de intercambio que se le asigna a este, expresado en una moneda, y que el comprador debe entregar al vendedor para obtener su titularidad” (p.284).

Según el proveedor Amazon y una consulta en supermercados de Miami, USA, el precio vigente de la libra de esta raíz en la zona es de \$3,09, es decir, \$6,1 cada kilogramo del producto.

**Figura 19: Precio de raíz de yuca fresca en Amazon**

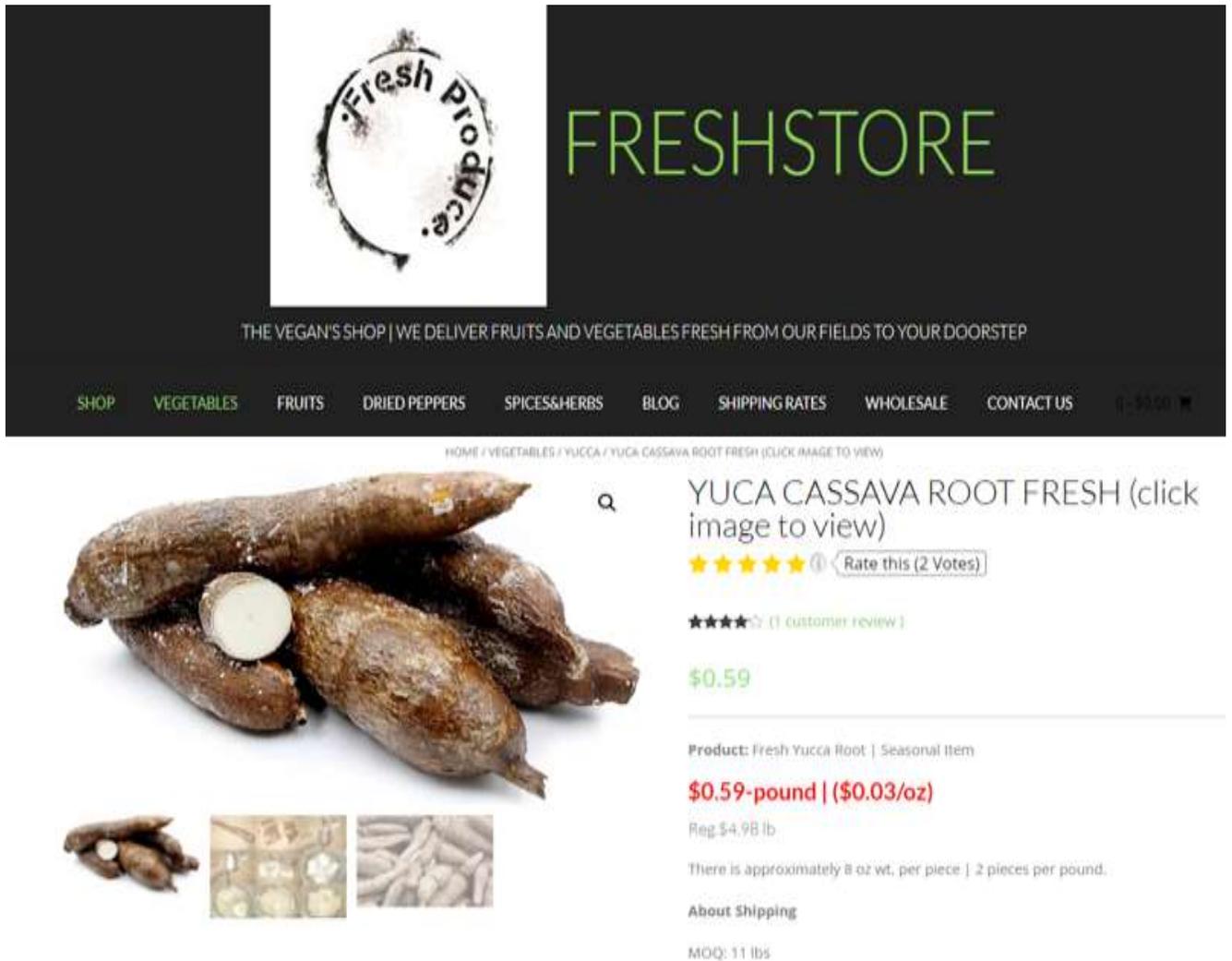


The screenshot displays the Amazon product page for 'Fresh Whole Yuca Root (5lb)'. The page includes the Amazon Prime logo, a search bar with 'Grocery & Gourmet Food' selected, and a delivery location of 'DOCTOR Miami 33166'. The product title is 'Fresh Whole Yuca Root (5lb) Tropical Importers' with a 4.5-star rating and 31 customer reviews. The price is listed as \$15.46 (\$3.09 / pound) + \$3.99 shipping. The product is in stock and ships from Polar Bear Store. The page also features navigation elements like 'Departments', 'Browsing History', 'Armando's Amazon.com', 'Today's Deals', 'Gift Cards', and 'Registry'. The 'Add to Cart' button is highlighted in yellow.

Fuente: Amazon, 2018.

Otra opción de precio lo ofrece la cadena de supermercado Fresh Store, ubicados en Florida, USA. Los cuales, según la Figura 20 cada libra regularmente cuesta \$4,98, o sea, \$10,96 cada kilogramo del bien agrícola.

Figura 20: Precio de raíz de yuca fresca en Freshstore



The image is a screenshot of the Freshstore website. At the top, there is a logo for 'Fresh Produce' and the word 'FRESHSTORE' in large green letters. Below the logo, it says 'THE VEGAN'S SHOP | WE DELIVER FRUITS AND VEGETABLES FRESH FROM OUR FIELDS TO YOUR DOORSTEP'. A navigation bar includes links for SHOP, VEGETABLES, FRUITS, DRIED PEPPERS, SPICES&HERBS, BLOG, SHIPPING RATES, WHOLESALE, and CONTACT US. The main content area shows a product listing for 'YUCA CASSAVA ROOT FRESH'. The product image shows several whole yuca roots, one of which is cut in half to show the white interior. Below the main image are three smaller images: one showing a single root, one showing a cross-section of the root, and one showing a pile of roots. The product title is 'YUCA CASSAVA ROOT FRESH (click image to view)'. It has a 5-star rating with 2 votes and 1 customer review. The price is listed as '\$0.59' in green. Below the price, it says 'Product: Fresh Yucca Root | Seasonal Item' and '\$0.59-pound | (\$0.03/oz)'. The regular price is '\$4.98/lb'. A note states 'There is approximately 8 oz wt. per piece | 2 pieces per pound.'. Under 'About Shipping', it says 'MOQ: 11 lbs'.

Fuente: Freshstore, 2018.

Otra referencia de precio de este producto es la que se obtiene a nivel local en Costa Rica del Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA), este ente público promueve el mejoramiento del sistema agroalimentario del país, desarrollando servicios para el mercadeo de este tipo de productos de utilidad para los agentes comercializadores (PIMA, 2018) (Anexo 8).

**CAPÍTULO III**  
**MARCO METODOLÓGICO**

## **Definición del enfoque metodológico, diseño, método y tipo de investigación**

El presente estudio se fundamenta en la realización de una investigación científica y sus métodos, la investigación científica es la actividad que produce la ciencia y su fuente. El método de investigación científico es el procedimiento o manera de actuación utilizado en la investigación científica (Sáenz *et al.*, 2012). Este analizará y fundamentará con base en la teoría y realidad existente relacionada al tema objeto de análisis.

Según Sáenz *et al.* (2012): "Investigación se deriva etimológicamente de los términos latinos *in* (en, hacia) y *vestigium* (huella, pista). De ahí que su significado original es "*hacia la pista*" o "*seguir la pista*", buscar o averiguar, siguiendo algún rastro" (p.11).

### **Enfoque cualitativo**

Un enfoque de tipo cualitativo concentrará su interés de estudio en acercarse al mundo de "ahí afuera" y comprender y describir para explicar situaciones sociales "desde el interior" de diferentes formas, por ejemplo, analizando experiencias de los individuos o grupos, analizando interacciones y comunicaciones o analizando documentos similares de otras experiencias (Banks, 2010).

La utilización del enfoque cualitativo permitirá en el presente estudio analizar la parte teórica del plan de exportación como tal, requisitos para hacer una exportación e importación, técnicas de comercio internacional que deben conocerse, para poder traer a la realidad de esta finca su implementación.

En el mercado de interés se debe utilizar el enfoque cualitativo para analizar el ámbito económico, comercial, político, y demográfico. Datos objeto de análisis serán el histórico comercial entre Costa Rica y su entorno a lo largo de algunos años, montos comercializados entre importaciones y exportaciones del bien agrícola objeto de interés. También otra información relevante será el monto de participación en la exportación del bien agrícola yuca, hacia los diferentes países del mundo, que permita conceptualizar los retos que enfrentará el exportador.

## **Enfoque cuantitativo**

La presente investigación considera en algunos aspectos el análisis de datos cuantitativos, los cuales, según el aporte de Merino y Pintado (2015): “La investigación cuantitativa supone un enfoque diferente al de la investigación cualitativa, ya que ofrece datos medibles y responde a interrogantes como ¿qué? ¿cuándo?, ¿dónde? y ¿cómo? Su objetivo primordial es cuantificar los resultados obtenidos” (párr.1).

El estudio analizará desde un punto de vista cuantitativo, la capacidad productiva de la finca, según su área disponible. Además, un punto clave en el plan de exportación será la definición de un presupuesto, para el cual se deberán cuantificar los costos asociados al desarrollo del plan exportador.

## **Diseño de investigación**

De acuerdo con la autora Hurtado (2010): “El diseño de investigación es el conjunto de decisiones estratégicas que toma el investigador, relacionadas con el dónde, el cuándo, el cómo recoger los datos, y con el tipo de datos a recolectar, para garantizar la validez interna de su investigación” (p.691).

Esa capacidad de discernimiento entre los datos que le serán de utilidad y los que no, es una tarea del investigador que favorece el ágil desarrollo de su investigación.

## **Diseño experimental**

Para el planteamiento del plan de exportación será importante cuantificar la capacidad productiva de la finca, para lo cual se debe recabar información con base en la experiencia del productor, de cantidad de producción por metro cuadrado del terreno que permita proyectar la posible cosecha en un lapso dado.

Este tipo de actividad se relaciona con el diseño experimental, el cual explica Hurtado (2010) como: “En los diseños experimentales el investigador puede manipular

los eventos explicativos (variables independientes), pero al mismo tiempo puede ejercer controles estrictos sobre las variables extrañas” (p. 696).

En este punto, también serán considerados todos los costos asociados para la formulación de un presupuesto, que dimensione el posible costo requerido para el traslado de las mercancías en la implementación del plan exportador, en un plazo de tiempo determinado.

### **Diseño no experimental**

Según Hurtado (2010): “En los diseños no experimentales, a pesar de que el propósito del investigador es verificar o evaluar efectos, no puede modificar el evento explicativo, ya sea porque este ocurrió, o porque no hay posibilidades de manipularlo” (p.696).

En este estudio se deberán considerar elementos que regulan el comercio internacional, los cuales se deben obtener tal cual ocurren para su posterior análisis y aplicación.

### **Diseño documental**

Según la escritora Hurtado (2010), el diseño documental se presenta cuando: “El investigador obtiene sus datos a partir de documentos, ya sea porque esa información ya fue recogida y registrada por otras personas o porque las unidades de estudio son los mismos documentos” (p.694).

Para la presente investigación será analizado el histórico documental de las relaciones comerciales de Costa Rica con otros países del bien objeto de exportación, información que a través de entes como PROCOMER y COMEX ya ha sido recabada anteriormente. Asimismo, el estudio de los elementos de comercio internacional por considerar para confeccionar el plan de exportación.

## **Método de investigación**

De acuerdo con el autor Gortari (1979), mencionado por Barrantes (2013):

El método es el procedimiento planeado que se sigue en la actividad científica para descubrir las formas de existencia de los procesos, distinguir las fases de su desarrollo, desentrañar sus enlaces internos y externos, esclarecer sus interrelaciones con otros procesos, generalizar y profundizar los conocimientos adquiridos de este modo, demostrarlos luego con rigor racional y conseguir después su comprobación en el experimento y con la técnica de su aplicación (pp.48-49).

En el estudio actual, según la intención de su resultado, serán definidos distintos tipos de métodos que se emplearán para recabar la información necesaria para el análisis.

## **Método analítico**

Con base en la definición de Lopera, Ramírez, Zuluaga y Ortiz (2010), el método analítico es: “Un camino para llegar a un resultado mediante la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos” (párr.1).

Un plan de exportación debe considerar el análisis independiente de cada elemento que lo conforma, desde los factores como preparación de las mercancías, selección del tipo de embalaje y transporte, hasta acuerdos de negociaciones de puntos convenidos de entrega (INCOTERMS) y formas de pago de los productos, cada uno de estos elementos merece una debida atención para la creación del plan.

## **Método deductivo**

La deducción es un proceso de razonamiento el cual abarca de lo universal a lo particular. Parte de una o varias premisas y logra llegar a una conclusión, se utiliza en procesos cotidianos, pero también en la investigación científica (Hurtado y Toro, 2007).

Dicho, lo anterior, en la investigación actual se deberá analizar, mediante el método deductivo, elementos de comercio internacional y su aplicación eficiente en el plan de exportación.

## **Tipos de investigación**

Según Hurtado (2010): “El tipo de investigación está dado por el objetivo general, y se diferencia del diseño en que este está referido al procedimiento de recolección de datos, mientras que el tipo de investigación esté referido al resultado de la investigación y al grado de complejidad del conocimiento obtenido” (p.244).

De modo que los tipos de investigación utilizados, delimitarán de un modo más global la investigación y permitirán acercarse al cumplimiento del objetivo principal del estudio.

### **Tipo exploratoria**

Para la escritora Hurtado (2010), la investigación de tipo exploratoria: “Consiste en la aproximación a un evento poco conocido. Le permite al investigador familiarizarse con las situaciones y los contextos para abrir camino hacia otro tipo de investigación más compleja” (p.132).

En esta ocasión, el tipo exploratorio de la investigación permitirá conceptualizar cuáles serían las posibilidades de producción del terreno y por ende definir con cuánta frecuencia se podría exportar. Además, un estudio exploratorio de costos de implementación del plan aplicable a dicha finca y que arroje resultados cuantitativos de gran interés.

### **Tipo descriptiva**

Esta forma de investigación busca especificar propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que sea objeto de análisis. Recogen información independientemente sobre

los conceptos a los que se refiere, su objetivo no es explicar cómo se relacionan estas (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

En esta ocasión serán investigados, bajo la modalidad descriptiva, los criterios de comercio internacional requeridos para formular un plan de exportación adecuado. Entre ellos, cualidades requeridas de embalaje, seguros, transporte, INCOTERMS, y otros.

### **Tipo analítica**

Los estudios de tipo analíticos tienen la intención de encontrar pautas de relación internas en un evento dado para llegar a un conocimiento más profundo de este, más allá de lo descriptivo (Hurtado, 2010).

En el diseño del plan exportador, para elegir un mercado, es de vital importancia analizar múltiples factores principalmente de tipo comercial y económico, históricos, de comercio mundial y estabilidad de la nación destino, relaciones comerciales de la yuca entre Costa Rica con otros países, y demás datos que permitan seleccionar una opción interesante de destino de las mercancías.

### **Sujetos y fuentes de información**

Se refiere a quiénes proporcionan la información al investigador para el estudio. En el caso de ser de tipo materiales como datos de archivos, obras de algún autor o periódicos, se les llama fuentes de información, en caso de que sean personas físicas quienes suministren la información reciben el nombre de sujetos (Brenes, s.f.).

### **Población**

Gutiérrez (2015) define población como: “El conjunto de todos los casos que concuerden con determinadas especificaciones” (p.76). Es decir, considera un todo bajo un panorama de estudio. El mismo autor señala: “La población se forma por las unidades de análisis, se les denomina también casos o elementos y dependen del

planteamiento de la investigación y de los alcances del estudio es decir de la población seleccionada” (p.76).

Para el desarrollo de la presente investigación, se considerará una variada población, compuesta por distintas empresas e instituciones inmersas en el tema de la producción y exportación de yuca. Se ha definido como:

Propietario de la finca La Chila.

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) a través del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE).

Agentes aduanales, consolidadores y transportistas de carga.

## **Muestra**

Por otra parte, la muestra es un subgrupo de la población, se utiliza para economizar tiempo y recursos, implica definir una unidad de análisis delimitando la población que permita generalizar resultados y parámetros (Gutiérrez, 2015).

## **Tipo de muestreo**

El tipo de muestreo por utilizar en un estudio se relaciona directamente con el tipo de investigación que se vaya a realizar, existen dos tipos: el probabilístico y el no probabilístico (Gutiérrez, 2015).

En la investigación por desarrollar se empleará el tipo no probabilístico, el cual, según el autor Gutiérrez (2015): “Es un subgrupo de la población en la que la selección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la población” (p.79).

En el presente estudio se tomará información procedente del muestreo no probabilístico, pues se seleccionarán personas participantes en los distintos entes e instituciones que conforman la población del estudio, definiéndose de la siguiente forma:

Propietario de la finca La Chila: señor Benedicto Quirós Rodríguez.

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER): persona a cargo de asesoría de comercio exterior, señora Paola Vargas Mora.

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) a través del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE): personal a cargo de información para el exportador y requisitos fitosanitarios y orgánicos, señoras Karen Fernández Quirós y Karla Morales Román.

Agentes aduanales, consolidadores y transportistas de carga: personal a cargo de ofertas logísticas, señores Yanory Valerio y Diego Chinchilla.

### **Fuentes de información**

Son un conjunto de fuentes de conocimientos requeridos para conceptualizar situaciones o tomar decisiones y hasta para evaluar las decisiones ya tomadas (Ildfonso y Abascal, 2011).

### **Fuentes primarias**

Las fuentes primarias son las que proporcionan datos primarios, se obtienen de modo específico por interés del investigador de acuerdo con su objeto de estudio, porque no existe información previa que sea útil según su necesidad (García, 2011).

En la presente investigación se contará con información cruzada de diferentes entes, empresas u organizaciones, las cuales conforman la muestra, de las que se extraerá, mediante técnicas de investigación, toda la información que actualmente se desconoce y se considera necesaria, de modo que permitan contar con datos útiles para el objeto de estudio.

## **Fuentes secundarias**

Son las que contienen datos que ya estaban disponibles con anterioridad, pues se obtuvieron con estudios previos y que igualmente son útiles para el objeto de la investigación presente (García, 2011).

Se han definido como fuentes secundarias para el plan exportador los libros físicos y tesis consultados.

## **Fuentes terciarias**

Según apunta Arroyo (2015), las fuentes terciarias de información son: “Las que se constituyen como repertorios de fuentes de información primaria y secundaria. Es decir, son repertorios de obras de consulta que ayudan a conocer de manera ágil qué se ha publicado sobre un tema y, así, poder filtrar con facilidad las fuentes de información” (p.169).

En el desarrollo de este estudio serán utilizadas fuentes terciarias consultadas de modo digital tales como portales en línea, libros digitales y páginas de internet de entes de interés como PROCOMER o COMEX, también consultas virtuales de precios en línea de empresas vendedoras del bien objeto de interés.

## **Técnicas e instrumentos utilizados en la recopilación de los datos**

### **Técnicas de recolección de datos**

#### **Entrevista**

En investigación, las entrevistas justamente son una entre- vista en la cual es posible construir conocimiento mediante la interacción entre el entrevistador y el entrevistado (Steinar, 2011).

En el actual desarrollo de investigación será utilizada la técnica de entrevista para obtener información de utilidad de sujetos como el propietario del terreno, PROCOMER y el MAG a través del SFE.

## **Observación**

De acuerdo con el autor Angrosino (2012): “La observación es el acto de percibir las actividades e interrelaciones de las personas en el entorno de campo mediante los cinco sentidos del investigador” (párr.2).

Será utilizada la observación para comparar datos cuantitativos de costos de implementación del plan exportador con agentes aduanales, consolidadores de carga y transportistas.

## **Observación participante**

El tipo de observación participante sucede cuando el investigador forma parte del grupo, hecho o fenómeno, con el fin de recabar la información de interés “desde adentro”. Es una técnica muy utilizada en la investigación cualitativa (Díaz, 2011).

## **Observación no participante**

La autora Díaz (2011) expone además que: “La observación no participante es aquella en la cual se recoge la información desde afuera, sin intervenir para nada en el grupo social, hecho o fenómeno investigado” (p.8).

Dado el interés del objetivo de obtención de costo de traslado de mercancías, y su cualidad cuantitativa, será utilizada la técnica no participante, mediante la cual será recolectada la información desde afuera, sin mayor intervención con los sujetos fuentes de esta.

## **Revisión documental**

La revisión documental comprende la primera fase de todo proceso de estudio, permite describir, explicar, analizar y comparar el tema de interés mediante el análisis de diferentes fuentes de información (bibliografía, artículos, etc.) (Sánchez, Mirete y Orcajada, 2014).

En el desarrollo de la investigación actual se realiza gran cantidad de revisión documental de libros, tesis, artículos, portales virtuales y otros, que permitan apoyarse de la teoría y datos ya existentes, para enmarcar el desarrollo de la idea exportadora.

## **Instrumentos de recolección de datos**

### **Guía de entrevista**

Según Steinar (2011): “Una guía de entrevista es un guión que estructura el curso de la entrevista de manera más o menos ajustada. La guía puede simplemente contener algunos temas que deben cubrirse o puede constituir una secuencia detallada de preguntas cuidadosamente formuladas” (párr. 3).

En el desarrollo de esta investigación se formulan tres guías de entrevista por aplicar a las diferentes muestras seleccionadas (Anexos 9, 10 y 11).

### **Guía de observación**

De acuerdo con el aporte de Gento y Günter (2012), en la observación: “Las guías o pautas son instrumentos estructurados en una serie de componentes sobre los cuales desea obtenerse información a través de la intervención de agentes internos y externos, a los que se ofrece una relación de aspectos que deben abordar” (p.90).

Para el actual estudio se diseñó una guía de observación que permitirá extraer información de los costos del movimiento de mercancías internacionalmente (Anexo 12).

Además, se realizará una guía de observación que permita una desagregación de costos, a partir del precio promedio del bien objeto de interés en el mercado destino, hasta el rubro sin costos de envío, para conceptualizar los posibles precios del bien (Anexo 13).

## **Sustentación de la confiabilidad y la validez de los instrumentos de recolección de datos de la investigación**

### **Confiabilidad**

Según el aporte de Hernández, Fernández y Baptista (2014): “La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales” (p.200).

Es esta ocasión el diseño de los instrumentos le proporciona a la investigación un gran nivel de confiabilidad, pues se redactan abarcando todos los detalles objeto de estudio de cada una de las muestras elegidas, para obtener gran cantidad de información que asegure confiabilidad, los cuales son expertos cada uno en su área.

### **Validez**

Con base en los autores Hernández, Fernández y Baptista (2014): “La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir” (p.200).

Para esta investigación se contará con el juicio de varios expertos en el tema que proporcionarán un gran nivel de validez al resultado obtenido. Además, la parte de revisión documental fortalecerá en gran medida el estudio. Todos los instrumentos por utilizar contarán con la validación de la profesora tutora a cargo.

**Tabla 9: Definición de variables**

| <b>Objetivo específico</b>  | <b>Variable</b>   | <b>Definición conceptual</b>   | <b>Definición instrumental</b>   | <b>Definición Operacional</b>  |
|---|-------------------|--|--|--|
| Identificar las condiciones de producción con que cuenta la finca.  | Producción anual  | Cantidad de kilogramos del bien agrícola por metro cuadrado del terreno. | Guía de entrevista con propietario de la finca.  | Para saber con cuánta frecuencia se podría exportar.                                     |
| Determinar los posibles costos de internacionalización necesarios para trasladar las mercancías de interés. | Costos logísticos | Proyección de costos de envío de mercancías en un plazo definido.        | Guía de observación de cálculos logísticos con agencias aduanales, consolidadores y transportistas.<br>Guía de observación de precios y costos del producto. | Con objeto de poder proyectar un presupuesto para la implementación del plan exportador. |

**Tabla 10: Definición de categorías de análisis**

| Objetivo específico   | Categoría de análisis   | Subcategorías de análisis   | Instrumentalización  | Operacionalización  |
|---|---|---|--|---|
| <p>Estudiar el entorno global en el cual participaría La Chila, considerando sus variables de microempresa.</p>                 | <p>Requisitos en origen y destino.</p> <p>Factores del mercado destino.</p> | <p>Barreras comerciales, clasificación arancelaria, permisos fitosanitarios, inscripción como exportador.</p> <p>Históricos comerciales, estatus económico, legal, y demográfico del país importador.</p> | <p>Guía de entrevista a PROCOMER.</p> <p>Guía de entrevista con el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), SFE.</p> | <p>Con el fin de canalizar el plan de exportación de un modo eficiente a un mercado potencialmente interesante.</p>   |
| <p>Evaluar las técnicas y herramientas actuales de comercio internacional, que permitan adaptarse al plan objeto de diseño.</p> | <p>Elementos logísticos.</p> <p>Elementos de negociación.</p>               | <p>INCOTERMS, empaque, embalaje, seguros, transportes, aduanas, documentación.</p> <p>Modalidad de internacionalización, Medios de pago.</p>  | <p>Guía de entrevista con PROCOMER.</p>  | <p>Idear un plan exportador capaz de cumplir con los lineamientos debidos para la comercialización internacional.</p> |

**CAPÍTULO IV**  
**ANÁLISIS DE DATOS**

## **Análisis cuantitativo**

### **Condiciones de producción de la finca**

El área total del terreno son 52.551,59 metros cuadrados, pero según la entrevista aplicada a su dueño, el señor Benedicto Quirós Rodríguez, el día 14 de junio de 2018, de ese total él considera que 20.000,00 metros cuadrados sería el área máxima que se podría disponer del terreno sin incurrir en cortas de árboles y conservando el área construida actualmente. En cuanto al porcentaje de producción que en promedio se puede perder en producto de mala calidad, el productor experto opina que sea de un 20,00% como máximo.

**Figura 21: Área del terreno**



Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

El entrevistado, ante la pregunta: ¿En promedio cuántos kilogramos de yuca puede generar cada metro cuadrado del terreno?, manifestó: “En promedio se producen más o menos de 15,00 a 18,00 kilogramos del producto por metro cuadrado de área, porque en un metro cuadrado se pueden sembrar 6 plantas y cada una produce alrededor de 3,00 Kg. También al consultarle: ¿Cuánto tiempo tarda la producción de yuca, desde su siembra hasta su cosecha?, manifestó que, este bien tiene un periodo de crecimiento de 11 meses, desde su siembra hasta su cosecha.

**Tabla 11: Variables de producción de la finca**

| <b>Kg promedio producido por metro cuadrado</b> | <b>Área disponible (m<sup>2</sup>)</b> | <b>Tiempo de producción</b> | <b>Producción no apta para exportación</b> | <b>Producción mensual (Kg)</b> | <b>Producción anual (Kg)</b> |
|---|--|-----------------------------|--|--------------------------------|------------------------------|
| 16,5 Kg   | 20.000,00                              | 11 meses                    | 20,00%                                     | 24.000,00                      | 288.000,00                   |

Fuente: entrevista con propietario de la finca, 2018.

### **Costos de internacionalización**

En el desarrollo teórico, en la sección en que se analizan los costos que representan antes como el SFE para el debido cumplimiento para poder exportar, se obtuvo información general descrita en el anexo 2, la cual fue posible comprender en su totalidad, tras la obtención de información mediante el instrumento aplicado a esta institución.

En seguida, se detallan los costos para alcanzar estas normativas legales que arrojaron la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

### **Costos de trámites ante el Servicio Fitosanitario de Estado**

Las colaboradoras del SFE entrevistadas el día 21 de junio de 2018, señoras Karen Fernández Quirós y Karla Morales Román, brindaron el detalle de los costos relacionados a su institución, para una persona interesada en exportar yuca fresca hacia Estados Unidos, tal como se detallan en la Tabla 12.

**Tabla 12: Costos ante el SFE, en colones (₡)**

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Anualidad al SFE:</b>   | 60.805,00 |
| <b>Inspección por contenedor:</b>                                      | 15.668,00 |
| <b>Certificación fitosanitaria independiente:</b>                      | 3.904,00  |
| <b>Certificación fitosanitaria con agente aduanal:</b>                 | 15.000,00 |
| <b>Exportación en modalidad “exportador ocasional”, por contenedor</b> | 86.262,00 |

Fuente: entrevista con funcionarias SFE, 2018.

El rubro “inspección por contenedor” es un monto que eventualmente podría tener que pagar el exportador, indicó Fernández, pues de modo aleatorio se inspeccionan, esto generalmente sucede a usuarios que realizaron un registro en algún aspecto dudoso, o bien, a los contenedores con mercancías que se han visto alteradas recientemente; el costo es por unidad, sin importar el tamaño de esta, indicó la entrevistada.

La certificación fitosanitaria, la debe realizar el exportador, pero también la puede hacer a través de su agente aduanal.

El último posible costo es cuando se realiza la exportación bajo la modalidad “exportador ocasional”, la cual es una opción para enviar mercancías urgentes de modo más rápido.

### **Costos certificación orgánica**

Según el instrumento y la pregunta ¿Cuál es el procedimiento por seguir para que una finca logre inscribir su producción como producto orgánico? ¿Qué costo tiene dicha certificación?, la señora Karla Morales, funcionaria del SFE, asegura que ese costo es directamente entre la empresa exportadora y las agencias certificadoras.

El señor Humberto González, funcionario de la agencia certificadora Kiwa BCS Costa Rica Limitada CR-BIO-002, empresa con número de registro 10, asegura que el

costo para que un productor logre certificar su producción como producto orgánico ronda los USD\$1.000,00 anuales (González, Comunicación personal, 25 de junio, 2018).

También, la señora Gabriela Soto, Directora Ejecutiva de la compañía EcoLOGICA, indica, con base en su experiencia en el área, que el costo de certificación orgánica se relaciona mucho con la cantidad de días que se le deba pagar al inspector del terreno. Literalmente Soto indicó:

Un productor solo con un área que se pueda ver en un día es más o menos \$600,00. Esto quiere decir que, si tienen finca y procesado de la yuca todo en la misma área, y que todo se pueda revisar en un día. Un sistema poco complejo una finca que, si hay que recorrerla a pie se duren dos horas, o si se recorre en carro se dure lo mismo más o menos dos horas, para tener unas 3 horas para el procesado, de tal forma que todo en total se haga en 7 u 8 horas. Luego de eso si se ocupan más días, debes de subir el monto como \$200,00 diarios, pero tendría que ser la finca muy grande o sin acceso (Soto, Comunicación personal, 28 de junio, 2018).

**Tabla 13: Costos certificación orgánica, en dólares (\$)**

| <b>Empresa certificadora</b>               | <b>Costo (\$)</b> |
|--|-------------------|
| Kiwa BCS Costa Rica Limitada<br>CR-BIO-002 | 1.000,00          |
| EcoLOGICA                                  | 600,00            |
| <b>Costo promedio anual</b>                | <b>800,00</b>     |

Fuente: comunicación personal con González y Soto, 2018.

### **Costo y frecuencia de registro ante PROCOMER**

Para el proceso de registro como exportador, la señora Vargas, sujeto de información de PROCOMER, según la entrevista del día 02 de julio, 2018, para la pregunta: ¿En cuánto tiempo se obtiene la inscripción de exportador que se tramita a través del sistema VUCE 2.0? ¿Qué costo tiene este trámite y cada cuánto se debe renovar?, manifestó que: “Cumpliéndose con todos los requisitos del trámite, el tiempo

promedio que puede tardar es de dos horas para aprobarse y otras dos horas para subirse al sistema TICA. Esta gestión no tiene costo y se debe renovar cada dos años”.

### **Cálculo capacidad de contenedores**

Según se indica en los anexos 4 y 5, mencionados en el capítulo II, las medidas regulares de las cajas de cartón utilizadas para producto fresco tienen diferentes dimensiones, entre ellas las siguientes:

**Opción 1:** 498 x 393 x 235 mm (capacidad 23 Kg)

**Opción 2:** 495 x 352 x 187 mm (capacidad 16 Kg)

Por ello, considerando sus medidas en  $\text{cm}^3$ , requerirán un volumen por unidad (largo x ancho x alto) según se calcula a continuación en metros cúbicos:

**Opción 1:**  $49,8 \times 39,3 \times 23,5 = 45.992,79 \text{ cm}^3 = \mathbf{0,05 \text{ m}^3}$

**Opción 2:**  $49,5 \times 35,2 \times 18,7 = 32.582,88 \text{ cm}^3 = \mathbf{0,03 \text{ m}^3}$

Además, según se indicó en el Capítulo II, Figura 18, los contenedores refrigerados tienen una capacidad de volumen según se detalla a continuación:

Contenedor refrigerado 20': **28,7  $\text{m}^3$**

Contenedor refrigerado 40': **60,00  $\text{m}^3$**

Contenedor refrigerado 40' alta capacidad: **67,36  $\text{m}^3$**

Según lo aportado en el Capítulo II, de las dimensiones de las tarimas, a continuación, se calcula el volumen que en promedio ocupan estas partes unitariamente, en medidas estándar:

$120,00 \times 100,00 \times 16,00 \text{ cm} = 192.000,00 \text{ cm}^3 = \mathbf{0,19 \text{ m}^3}$

Ahora bien, siempre basados en información recabada en el Capítulo II, sobre el volumen de los contenedores y la capacidad máxima de número de tarimas por tamaño de contenedor, se presenta en la Tabla 14, las diferentes opciones de contenido que podría movilizar el contenedor, según el volumen disponible en cada uno de ellos:

**Tabla 14: Cantidad máxima de cajas por contenedor, según volumen**

| Tipo contenedor                 | Volumen contenedor (m <sup>3</sup> ) | Volumen de máxima capacidad de tarimas (m <sup>3</sup> ) | Volumen disponible por contenedor (m <sup>3</sup> ) | Opciones de cajas               |                                 |
|---------------------------------|--------------------------------------|--|---|---------------------------------|---------------------------------|
|                                 |                                      |  |   | Caja opción 1 (unidades)        | Caja opción 2 (unidades)        |
| <b>20 pies</b>                  | 28,7                                 | (0,19 x 10)<br><b>= 1,9</b>                              | (28,7 – 1,9)<br><b>= 26,8</b>                       | 26,8÷0,05<br><b>= 536,00</b>    | 26,8÷0,03<br><b>= 893,00</b>    |
| <b>40 pies</b>                  | 60,00                                | (0,19 x 21)<br><b>= 3,9</b>                              | (60,00 – 3,9)<br><b>= 56,10</b>                     | 56,10÷0,05<br><b>= 1.122,00</b> | 56,10÷0,03<br><b>= 1.870,00</b> |
| <b>40 pies (alta capacidad)</b> | 67,36                                | (0,19 x 21)<br><b>= 3,9</b>                              | (67,36 – 3,9)<br><b>= 63,46</b>                     | 63,46÷0,05<br><b>= 1.269,00</b> | 63,46÷0,03<br><b>= 2.115,00</b> |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

Se debe tener en cuenta, no solamente el volumen disponible por contenedor, para definir la cantidad de cajas que se podrán enviar por embarque, sino también las restricciones en cuanto a peso máximo de las unidades, por lo que el aporte del experto en logística, señor Diego Chinchilla, es útil, él mencionó que, por cada contenedor que se envía internacionalmente con mercancías agrícolas, sin importar el tamaño de este,

se debe tener en cuenta no solamente su tara, sino también una estimación de 1.000,00 Kg aproximadamente, que representará el peso del embalaje para dicha carga. Bajo este supuesto, y datos de la Figura 18 se pueden apreciar las cantidades máximas de cajas según el peso, en la Tabla 15.

**Tabla 15: Cantidad máxima de cajas por contenedor, según peso**

| Tipo contenedor                 | Capacidad máxima (Kg) | Tara (Kg) | Peso de embalaje (Kg) | Opciones de cajas   |   |
|---------------------------------|-----------------------|-----------|-----------------------|---|---|
|                                 |                       |           |                       | Caja opción 1 (unidades)  | Caja opción 2 (unidades)  |
| <b>20 pies</b>                  | 30.480,00             | 2.942,00  | 1.000,00              | $(30.480,00 - 2.942,00 - 1.000,00)$<br>$= 26.538,00 \div 23 =$<br><b>1.153,00</b> | $(30.480,00 - 2.942,00 - 1.000,00)$<br>$= 26.538,00 \div 16 =$<br><b>1.658,00</b> |
| <b>40 pies</b>                  | 34.000,00             | 4.600,00  | 1.000,00              | $(34.000,00 - 4.600,00 - 1.000,00)$<br>$= 28.400,00 \div 23 =$<br><b>1.234,00</b> | $(34.000,00 - 4.600,00 - 1.000,00)$<br>$= 28.400,00 \div 16 =$<br><b>1.775,00</b> |
| <b>40 pies (alta capacidad)</b> | 34.000,00             | 4.480,00  | 1.000,00              | $(34.000,00 - 4.480,00 - 1.000,00)$<br>$= 28.520,00 \div 23 =$<br><b>1.240,00</b> | $(34.000,00 - 4.480,00 - 1.000,00)$<br>$= 28.520,00 \div 16 =$<br><b>1.782,00</b> |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

## Cantidad por embarque

De acuerdo con las Tablas 14 y 15, y las respectivas restricciones en cuanto a volumen y peso máximo por contenedor, se logra apreciar que existen diferentes limitaciones de cantidades de envío, el detalle se observa en la Tabla 16.

**Tabla 16: Posible cantidad de yuca por contenedor**

| <b>Tipo contenedor</b>          | <b>Opción de caja</b> | <b>Máximo número de cajas, según volumen</b> | <b>Máximo número de cajas, según peso</b> | <b>Posible dato real según restricción existente(Kg)</b> |
|---------------------------------|-----------------------|--|---|--|
| <b>20 pies</b>                  | <b>Caja opción 1</b>  | 536,00                                       | 1.153,00                                  | (536,00 x 23,00) =<br><b>12.328,00</b>                   |
|                                 | <b>Caja opción 2</b>  | 893,00                                       | 1.658,00                                  | (893,00 x 16,00) =<br><b>14.288,00</b>                   |
| <b>40 pies</b>                  | <b>Caja opción 1</b>  | 1.122,00                                     | 1.234,00                                  | (1.122,00 x 23,00) =<br><b>25.806,00</b>                 |
|                                 | <b>Caja opción 2</b>  | 1.870,00                                     | 1.775,00                                  | (1.775,00 x 16,00) =<br><b>28.400,00</b>                 |
| <b>40 pies (alta capacidad)</b> | <b>Caja opción 1</b>  | 1.269,00                                     | 1.240,00                                  | (1.240,00 x 23,00) =<br><b>28.520,00</b>                 |
|                                 | <b>Caja opción 2</b>  | 2.115,00                                     | 1.782,00                                  | (1.782,00 x 16,00) =<br><b>28.512,00</b>                 |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

## Cantidad de contenedores anuales

Dada la información resultante de las capacidades productivas del terreno, en la Tabla 11 es posible segregar el dato de la producción anual y encontrar una posible cantidad de envíos de contenedores anualmente, lo cual se detalla a continuación:

**Tabla 17: Contenedores máximos por año**

| <b>Tipo contenedor</b>          | <b>Cantidad máxima de mercancías por contenedor (Kg)</b> | <b>Producción de finca anual (Kg)</b> | <b>Envíos máximos por año (contenedores)</b> |
|---------------------------------|--|---------------------------------------|--|
| <b>20 pies</b>                  | 14.288,00  | 288.000,00                            | (288.000,00<br>÷14.288,00) = <b>20</b>       |
| <b>40 pies</b>                  | 28.400,00  | 288.000,00                            | (288.000,00<br>÷28.400,00) = <b>10</b>       |
| <b>40 pies (alta capacidad)</b> | 28.520,00  | 288.000,00                            | (288.000,00<br>÷28.520,00) = <b>10</b>       |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

## Precio promedio

Según el Capítulo II de la presente investigación y los datos obtenidos por concepto de precio del producto en destino, se aprecia en la Tabla 18 el cálculo promedio.

**Tabla 18: Precio promedio del bien en destino (\$)**

| <b>Proveedor</b> | <b>Precio Kg (\$)</b> |
|------------------|-----------------------|
| Amazon           | 6,81                  |
| Fresh Store      | 10,96                 |
| <b>Promedio</b>  | <b>8,89</b>           |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

Igualmente, en el Capítulo II del desarrollo del estudio, según se refiere al Anexo 8, el precio promedio del Kg de yuca localmente en Costa Rica es de ₡280,00 (\$0,5/Kg) al 10 de julio del 2018.

### **Costos traslado de mercancías**

El primer costo que deberá asumir el futuro exportador será el de la preparación o embalaje de sus mercancías. Según el apartado teórico de la investigación se direcciona al anexo 7, donde se evidencia un costo de maquila por caja de 22,00 Kg de \$4,00 en el caso de que el producto esté seco, o bien, \$4,55 si se debe secar previamente.

**Tabla 19: Costo de embalaje (\$)**

| <b>Tipo contenedor</b>          | <b>Capacidad máxima de mercancías (Kg)</b> | <b>Precio embalaje por cada 22 Kg (\$)</b> | <b>Costo por contenedor (\$)</b> |
|---------------------------------|--|--|----------------------------------|
| <b>20 pies</b>                  | 14.288,00                                  | 4,00                                       | 2.597,81                         |
| <b>40 pies</b>                  | 28.400,00                                  | 4,00                                       | 5.163,64                         |
| <b>40 pies (alta capacidad)</b> | 28.520,00                                  | 4,00                                       | 5.185,45                         |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

Además, posterior a la aplicación del instrumento a las empresas aduanales, consolidadores o transportistas de carga, es posible obtener los datos cuantitativos de costos asociados de traslado de las mercancías, considerándolos desde el origen hasta el destino final. Dicho instrumento fue aplicado a los participantes de empresas con actividad comercial de traslado de mercancías, señora Yanory Valerio y Diego Chinchilla, el día 12 de julio del 2018.

Se consultaron los costos por movilizar de modo marítimo un embarque de yuca fresca, desde Costa Rica hasta Estados Unidos, considerando la partida arancelaria 071410000011, en diferentes opciones de tamaño de contenedores. A continuación se muestra el comparativo obtenido entre las empresas ofertantes:

**Tabla 20: Comparativo costos logísticos traslado de mercancías (\$)**

|                  | Proveedor 1        |                     |                     | Proveedor 2        |                     |                     |
|------------------|--------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
|                  | Costo \$           | Costo \$            | Costo \$            | Costo \$           | Costo \$            | Costo \$            |
| <b>Servicio</b>  | <b>Reefer 20</b>   | <b>Reefer 40</b>    | <b>Reefer 40</b>    | <b>Reefer 20</b>   | <b>Reefer 40</b>    | <b>Reefer 40</b>    |
|                  | <b>pies (Valor</b> | <b>pies (Valor</b>  | <b>high cube</b>    | <b>pies (Valor</b> | <b>pies (Valor</b>  | <b>high cube</b>    |
|                  | <b>EXW de</b>      | <b>EXW de</b>       | <b>(Valor EXW</b>   | <b>EXW de</b>      | <b>EXW de</b>       | <b>(Valor EXW</b>   |
|                  | <b>factura</b>     | <b>factura</b>      | <b>de factura</b>   | <b>factura</b>     | <b>factura</b>      | <b>de factura</b>   |
|                  | <b>\$7.144,00,</b> | <b>\$14.200,00,</b> | <b>\$14.260,00,</b> | <b>\$7.144,00,</b> | <b>\$14.200,00,</b> | <b>\$14.260,00,</b> |
|                  | <b>peso total</b>  | <b>peso total</b>   | <b>peso total</b>   | <b>peso total</b>  | <b>peso total</b>   | <b>peso total</b>   |
|                  | <b>de</b>          | <b>de</b>           | <b>de</b>           | <b>de</b>          | <b>de</b>           | <b>de</b>           |
|                  | <b>contenedor</b>  | <b>contenedor</b>   | <b>contenedor</b>   | <b>contenedor</b>  | <b>contenedor</b>   | <b>contenedor</b>   |
|                  | <b>18.230,00</b>   | <b>34.000,00</b>    | <b>34.000,00</b>    | <b>18.230,00</b>   | <b>34.000,00</b>    | <b>34.000,00</b>    |
|                  | <b>Kg, peso</b>    | <b>Kg, peso</b>     | <b>Kg,</b>          | <b>Kg, peso</b>    | <b>Kg, peso</b>     | <b>Kg,</b>          |
| <b>de</b>        | <b>de</b>          | <b>Producto:</b>    | <b>de</b>           | <b>de</b>          | <b>Producto:</b>    |                     |
| <b>producto:</b> | <b>producto:</b>   | <b>28.520,00</b>    | <b>producto:</b>    | <b>producto:</b>   | <b>28.520,00</b>    |                     |
| <b>14.288,00</b> | <b>28.400,00</b>   | <b>Kg )</b>         | <b>14.288,00</b>    | <b>28.400,00</b>   | <b>Kg )</b>         |                     |
| <b>Kg)</b>       | <b>Kg)</b>         |                     | <b>Kg)</b>          | <b>Kg)</b>         |                     |                     |

|   |          |          |          |          |          |          |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Confección de documentos de exportación                           | 60,00    | 60,00    | 60,00    | 50,00    | 50,00    | 50,00    |
| Obtención de permisos origen (notas técnicas)                     | 175,00   | 175,00   | 175,00   | 30,00    | 30,00    | 30,00    |
| Trámite aduanal de exportación (DUA)                              | 50,00    | 50,00    | 50,00    | 75,00    | 75,00    | 75,00    |
| Flete local hacia el puerto Moín, desde Santa Rita de Río Cuarto. | 750,00   | 750,00   | 750,00   | 750,00   | 750,00   | 750,00   |
| Manejos en puerto de origen, Moín                                 | 275,00   | 275,00   | 275,00   | 800,00   | 800,00   | 800,00   |
| Flete marítimo internacional hasta puerto Miami                   | 2.900,00 | 3.100,00 | 3.100,00 | 3.500,00 | 4.500,00 | 4.700,00 |
| Seguro de la mercancía  | 50,00    | 50,00    | 50,00    | 150,00   | 250,00   | 350,00   |
| Manejos en puerto destino, Miami                                  | 300,00   | 300,00   | 300,00   | 125,00   | 125,00   | 125,00   |
| Obtención de permisos en destino (FDA, USDA, NOP, u otros)        | Free     | Free     | Free     | N/A      | N/A      | N/A      |
| Trámite aduanal de importación USA                                | 250,00   | 250,00   | 250,00   | 900,00   | 900,00   | 900,00   |
| Flete de entrega local aproximado en el estado de Miami.          | 800,00   | 800,00   | 800,00   | 450,00   | 450,00   | 450,00   |

|  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Otros gastos (Indique cuáles)          | N/A             | N/A             | N/A             | N/A             | N/A             | N/A             |
| <b>Costo total por contenedor (\$)</b> | <b>5.610,00</b> | <b>5.810,00</b> | <b>5.810,00</b> | <b>6.830,00</b> | <b>7.930,00</b> | <b>8.230,00</b> |

Fuente: guía de observación a empresas aduanales, consolidadores y transportistas de carga, 2018.

## Desagregación de precios

Según la revista mexicana, del grupo CAAREM, y su artículo “Logística Agropecuaria” escrito por el autor Sergio García, en el cual enmarca muchas condiciones importantes por tener en consideración para los productos provenientes del campo, y su comercialización transfronteriza, menciona que las comisiones de los vendedores de productos agrícolas en el mercado estadounidense son de aproximadamente un 10% del precio final (García, 2018).

Según el dato anterior y la información de precio promedio y costos para cumplir con la legislación como exportador, analizada en el presente capítulo, así como de costos de embalaje y logísticos previamente calculados, es posible realizar la guía de observación de precios y costos del producto según Anexo 13, por cada kilogramo de producto en las distintas opciones de contenedores que permita conceptualizar la actualidad posible de precio en el mercado.

**Tabla 21: Desagregación de precios por kilogramo de yuca (\$)**

| <b>Tipo contenedor</b>  | <b>20 pies</b> | <b>40 pies</b> | <b>40 pies<br/>alta<br/>capacidad</b> |
|---|----------------|----------------|---------------------------------------|
| Precio de venta promedio del kilogramo de yuca en el destino (\$) | 8,89           | 8,89           | 8,89                                  |
| Costo de movilización local en estado de Miami                    | 0,04           | 0,02           | 0,02                                  |
| Utilidad del vendedor (10%)                                       | 0,89           | 0,89           | 0,89                                  |
| Trámite aduanal de importación en destino                         | 0,04           | 0,02           | 0,02                                  |

| <b>Tipo contenedor</b>   | <b>20 pies</b> | <b>40 pies</b> | <b>40 pies<br/>alta<br/>capacidad</b> |
|--|----------------|----------------|---------------------------------------|
| Obtención de permisos en destino (FDA, USDA, NOP, u otros)       | 0,00           | 0,00           | 0,00                                  |
| Manejos en puerto destino, Miami                                 | 0,01           | 0,007          | 0,007                                 |
| Seguro de la mercancía   | 0,006          | 0,005          | 0,007                                 |
| Flete marítimo internacional                                     | 0,22           | 0,13           | 0,14                                  |
| Manejos en puerto de origen, Moín                                | 0,04           | 0,02           | 0,02                                  |
| Flete local hacia el puerto Moín, desde Santa Rita de Río Cuarto | 0,02           | 0,03           | 0,03                                  |
| Trámite aduanal de exportación (DUA)                             | 0,004          | 0,002          | 0,002                                 |
| Obtención de permisos origen (notas técnicas)                    | 0,007          | 0,003          | 0,003                                 |
| Confección de documentos de exportación                          | 0,003          | 0,001          | 0,001                                 |
| Embalaje de la carga   | 0,18           | 0,18           | 0,18                                  |
| Trámites para inscribirse como exportador regular                | 0,0043         | 0,0041         | 0,0041                                |

| <b>Tipo contenedor</b>                                | <b>20 pies</b> | <b>40 pies</b> | <b>40 pies<br/>alta<br/>capacidad</b> |
|---|----------------|----------------|---------------------------------------|
| <b>Precio EXW, Santa Rita, Río Cuarto por kg (\$)</b> | <b>7,4257</b>  | <b>7,5779</b>  | <b>7,5659</b>                         |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

Este análisis anterior de posible precio EXW del producto, desagregando todos los costos necesarios para el envío, a partir del precio promedio al que se vende en el destino y llegando a un monto de aproximadamente \$7,5/Kg, arroja un resultado de un precio muy diferente al que se comercializa el bien en el mercado local costarricense (\$0,5/Kg).

Analizando lo anterior con lo mencionado en el apartado situacional de la teoría, donde se mencionó que el comercio entre naciones surge por ventajas comparativas, es decir, menores costos de oportunidad de un determinado bien, tal diferencia podría representar los distintos sacrificios con que cuenta USA en comparación con Costa Rica, sean de tipo climático, geográfico, u otros, por ende permitiéndose un precio mucho más elevado en el país con mayores dificultades de producción de este bien.

Asimismo, este marcado margen de diferencia, le aportará al productor menor riesgo de pérdidas económicas, pudiendo acondicionar sus precios al mercado en mayor medida y con menor posibilidad de estar sobre el precio mínimo posible para concretar sus ventas.

## **Análisis cualitativo**

### **Características productivas del bien agrícola**

Finca La Chila tiene la cualidad de contar con una combinación de elementos climáticos y geográficos favorables para la reproducción del cultivo de yuca. Su relieve, altitud sobre el nivel del mar, pluviometría, temperatura y otros factores son realmente propicios para la obtención de bondadosas cosechas.

El señor Quirós, un hombre con más de 25 años de experiencia como productor agrícola, identifica una serie de características físicas que deben estar presentes en el producto para considerarse de primera calidad, estas se detallan en la Tabla 22 y se ilustran en la Figura 22.

**Tabla 22: Características para producto de calidad**

| <b>Característica</b> | <b>Factor ideal</b>   |
|-----------------------|-----------------------|
| Forma                 | Cilíndrica, homogénea |
| Peso promedio         | 700 gramos            |
| Color                 | Blanco                |

Fuente: entrevista con propietario de la finca, 2018.

**Figura 22: Producto de calidad**



Fuente: entrevista con propietario de la finca, 2018.

Lo primordial, indica el productor, es el tipo de variedad de la semilla que se elige, una buena semilla brindará características de calidad y generará producto de fácil cocción. La variedad debe ser de color blanco porque al mercado no le gusta amarilla, esto a pesar de que la producción de yuca amarilla es mucho más bondadosa en cantidad promedio por metro producido.

Para obtener todas esas cualidades se requiere de muchos minerales como el potasio, de modo que se obtenga un producto homogéneo. “La broza del café sería una opción ideal orgánica y fuente de ese mineral, que se puede utilizar como abono y a la vez ayuda a conservar el suelo”, indicó el productor.

**Tabla 23: Cuidados ideales para conservación del producto**

| <b>Etapas</b> | <b>Cuidado</b>                              |
|---------------|---|
| Extracción    | Procurar no provocar heridas.               |
| Extracción    | Conservarse lo más natural posible.         |
| Almacenaje    | No exponer al sol, ni al agua.              |
| Almacenaje    | No causarle cambios bruscos de temperatura. |

Fuente: entrevista con propietario de la finca, 2018.

Los cuidados necesarios identificados por el agricultor, según la pregunta: ¿Cuáles opina que sean los cuidados necesarios por cumplir para que la yuca en raíz se conserve adecuadamente? ¿Cuál es el tiempo de vida promedio de ese producto en ese caso? se presentan en la Tabla 23. Bajo todas esas condiciones y añadiendo el proceso de parafinado, puede durar unos 12 días en condiciones óptimas de calidad, según Quirós.

### **FODA del producto**

En la entrevista aplicada al propietario de la finca, este externó muchas fortalezas y oportunidades del bien agrícola de interés, así como algunas debilidades y amenazas también presentes, lo cual se ilustra en la Figura 23.

**Figura 23: FODA del producto**

| Fortalezas   | Oportunidades   | Debilidades  | Amenazas   |
|--|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fácil industrialización.</li> <li>• Gran consumo entre población adulta mayor.</li> <li>• Poca presencia de plagas.</li> <li>• Mayor vida útil luego de la corta que otros bienes agrícolas.</li> <li>• Cultivo de fácil reproducción por medio de material vegetativo (se conserva fácilmente la semilla).</li> <li>• Es conservador del terreno debido a filtración de agua.</li> <li>• Poca mano de obra en proceso de producción.</li> <li>• Sus remanentes son aprovechados para la alimentación de animales.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grandes extensiones territoriales con que cuenta Costa Rica, aptas para la producción.</li> <li>• Grandes aptitudes de los productores nacionales para obtener provechosas cosechas.</li> <li>• Tratados de libre comercio internacional con muchas naciones del mundo.</li> <li>• Auge de las ventas por internet.</li> <li>• Gran cantidad de opciones de servicios logísticos en el mercado, lo cual permite un rápido acceso.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Difícil manejo de desechos (semilla), pues su reproducción es muy agresiva.</li> <li>• Requerimiento de terrenos abiertos libres de árboles, aptos para la siembra.</li> <li>• Dificultad de extracción del lugar de cosecha, principalmente en terrenos muy cargados de lluvia.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pocos incentivos y apoyo estatal para el productor.</li> <li>• Es necesario tener un mercado fijo.</li> <li>• Gran cantidad de exportadores del producto en Costa Rica.</li> <li>• Mayor preferencia de los consumidores de las variedades del cultivo que genera menor producción por hectárea.</li> </ul> |

Fuente: entrevista con propietario de la finca, 2018.

Según la sección teórica de la investigación, este producto sirve de alimento para 500 millones de personas de los trópicos y subtrópicos del planeta, por lo que es un bien de alta comercialización a nivel mundial.

## Flujo comercial Costa Rica

Con base en la Tabla 1, presentada en el Capítulo II, se denota un crecimiento en las exportaciones de productos agrícolas del 7,43% durante el último periodo mostrado (2015–2016). Asimismo, al analizar el comportamiento de las exportaciones, considerando el dato de importaciones, dentro del mismo periodo, se evidencia igualmente el comportamiento creciente en el saldo de esta balanza, como se muestra a continuación:

**Tabla 24: Comportamiento exportaciones agrícolas 2015 -2016, en millones de US\$**

| <b>Año</b> | <b>Exportaciones</b> | <b>Importaciones</b> | <b>Saldo</b> |
|------------|----------------------|----------------------|--------------|
| 2015       | 4.158,00             | 1.789,00             | 2.369,00     |
| 2016       | 4.467,00             | 1.962,00             | 2.505,00     |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

Es optimista notar este comportamiento de las exportaciones de productos del campo, pues en el panorama de interés finca La Chila tendrá una mayor probabilidad de éxito ante la implementación de un plan exportador partiendo de datos positivos y crecientes globales en el país, caso contrario, si el país tuviera una tendencia a la baja de la comercialización de este tipo de bienes.

### Comportamiento exportaciones

Tomando de referencia las Tablas 5 y 6, del Capítulo II, se denota un crecimiento en las exportaciones de yuca entre los años 2015, 2016 y 2017, tanto en cantidad como en valor. De mantenerse constante para años próximos, una posible expectativa de exportación de yuca para el año 2019 podría ser según se refleja a continuación.

**Tabla 25: Proyecciones de exportación, año 2019**

|                                  | <b>Años</b>  |              |             |               |               |
|----------------------------------|--------------|--------------|-------------|---------------|---------------|
|                                  | <b>2015</b>  | <b>2016</b>  | <b>2017</b> | <b>2018 e</b> | <b>2019 e</b> |
| <b>Toneladas</b>                 | 93.508,10    | 99.858,38    | 106.025,50  | 112.906,55    | 120.234,19    |
| <b>Comportamiento absoluto</b>   |              | +6.350,28    | +6.167,12   | +6.881,05     | +7.327,64     |
| <b>Comportamiento porcentual</b> |              | +6,79%       | +6,18%      | +6.49%        | +6,49%        |
| <b>Valor FOB, miles de US\$)</b> | \$ 69.548,95 | \$ 76.970,22 | \$79.014,46 | \$84.284,72   | \$89.906,51   |
| <b>Comportamiento absoluto</b>   |              | +\$ 7.421,27 | +\$2.044,24 | +5.270,26     | +5.621,79     |
| <b>Comportamiento porcentual</b> |              | +10,67%      | +2,66%      | +6,67%        | +6,67%        |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

Con base en la Tabla 25, y dada la información recabada en el presente capítulo de posibilidad de producción de la finca de 264.000,00 Kg cada 11 meses, es decir, 24 toneladas al mes, y 288,00 al año, se tiene la participación que podría tener el nuevo exportador del total de exportaciones del país en el año 2019, sería de un 0,24%.

## **Condiciones USA**

Datos de la Figura 7, del Capítulo II, muestran que las exportaciones de yuca hacia Estados Unidos entre el periodo enero 2012–abril 2018, superaron en un 584% las realizadas al segundo país receptor de este producto (Holanda) y en un 957% en comparación con Puerto Rico. Estas cifras revelan claramente cuáles han sido los pasos seguidos por los exportadores de este producto hasta la fecha.

Además, según se denota en Figura 9, el porcentaje de crecimiento de las exportaciones en general hacia Estados Unidos, en el periodo 2015 – 2016 fue de 10.69%.

Diferentes ámbitos analizados desde la perspectiva teórica muestran cómo esta nación es sumamente atractiva como mercado destino de las exportaciones costarricenses. Es la mayor economía del mundo, tiene una clasificación alta objetiva de la facilidad de hacer negocios con este país, cuenta con un ingreso per cápita cercano a los \$60.000,00, mantiene vigente un TLC con Costa Rica que le permite exención del 100% al cultivo de interés en su entrada al destino, tiene un ambiente político estable y una población de casi 324 millones de personas, además la ubicación geográfica en relación con Costa Rica le permite envíos marítimos de no más de 5 días.

También, según la Figura 9 de la sección teórica, desde el año 2013 las exportaciones hacia este destino han sido crecientes para Costa Rica.

### **Requisitos técnicos para exportación**

La información recopilada en el marco teórico, presenta la estrecha relación entre la partida arancelaria de un producto y el cumplimiento de requisitos para poderlo exportar. De ese modo, se obtuvo que, para el bien agrícola de interés, la nota técnica 0265 es la aplicable y es el SFE quien se encarga de autorizarla, con quienes se debe tramitar un usuario y contraseña para el uso de su sistema en línea, comprar y completar su formulario de solicitud de ausencia de plagas, todo esto al momento de contar con la documentación completa del embarque.

En el mismo capítulo se encontró también que todo sujeto con interés de exportar debe tramitar ante la plataforma (VUCE) 2.0. de PROCOMER su registro ante tal herramienta y estar al día con sus obligaciones tributarias, este sistema se accesa igualmente mediante usuario y contraseña y se debe cancelar un formulario; el cual permite hacer el enlace en el momento de transmitir el mensaje a la autoridad aduanal para indicar que se cuenta con el cumplimiento debido ante el SFE.

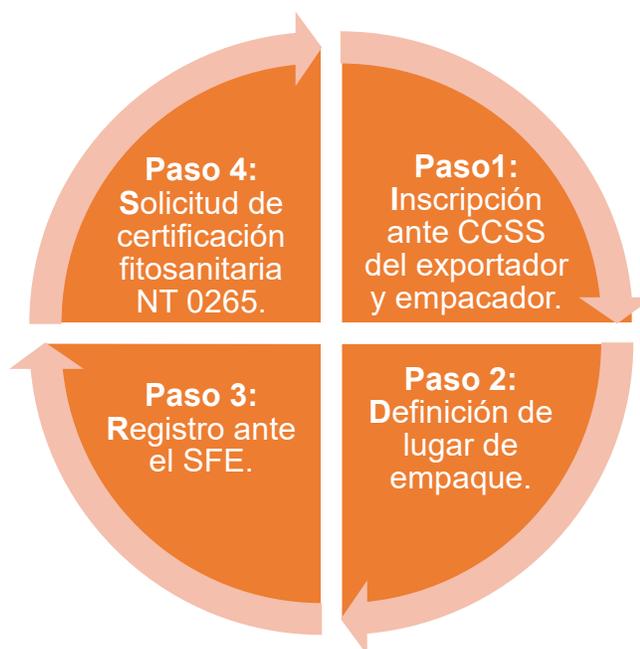
Por último, la teoría reveló que existen entes certificadores del producto con cualidad orgánica, con quienes se debe realizar dicha certificación.

Mayormente la información encontrada en el Capítulo II, indicada anteriormente, es congruente con lo obtenido tras la aplicación de instrumentos a las instituciones relacionadas.

### **Entrevista a SFE**

Como parte de la aplicación del instrumento a funcionarias del SFE, para la pregunta: ¿Cómo se tramita y qué costo tiene el certificado fitosanitario para cumplir con la legislación costarricense actual en la exportación de yuca fresca (NT 0265)? ¿Hay algún otro permiso que deba tramitar una empresa con deseos de convertirse en exportador de yuca fresca hacia Estados Unidos?, se logró obtener el procedimiento recomendado por ellas para el cumplimiento de la nota técnica 0265, presente para el bien agrícola objeto de investigación, se detalla a continuación:

**Figura 24: Obtención NT 0265, según SFE**



Fuente: entrevista con funcionarias SFE, 2018.

**Paso 1:** primeramente, es vital que la persona interesada en optar por una certificación fitosanitaria esté inscrita y al día en sus cuotas ante la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), se puede solicitar siendo persona física, o bien, jurídica, pero el histórico que genera el registro es independiente uno de otro, por lo que, si una persona decide iniciar registrado como persona física y luego quiere hacerlo a través de una empresa jurídica, todo su histórico iniciará en cero. En el caso de compañías jurídicas, tienen dos opciones, optar por estar registrado como patrono, o bien que alguno de los socios o accionistas de la personería jurídica esté registrado como trabajador independiente ante la CCSS.

**Paso 2:** determinar lugar de empaque que va a tener el producto. En el caso de que el productor tenga su propia planta empacadora, personal del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE) le visitarán para hacer constar que las condiciones son óptimas para otorgarle el certificado, caso contrario le harán todas las observaciones pertinentes para lograrlo, en este panorama el productor se llama empacador.

Si por el contrario el productor decide preparar su producto para la exportación en una planta empacadora independiente, en este caso él recibe el nombre de comercializador, pues solo lleva su producto a empacar a alguna de estas empresas, las cuales ya tienen previa autorización del SFE y son sujetas a inspecciones por parte de este ente, en promedio cada mes y medio. En este caso, la empresa empacadora emitirá una carta haciendo constar que ellos empacaron el producto y la entregan al productor. Bajo esta opción, es vital que la planta empacadora autónoma esté igualmente al día con sus obligaciones patronales ante la CCSS.

Cuando se opta por la preparación de mercancías en empacadora propia el SFE emite un certificado de operación, el cual debe estar visible en las instalaciones, por el contrario, cuando se decide llevar a empacar externamente, solo se emite una resolución.

**Paso 3:** hacer el registro, el cual se hace en línea en la página web del SFE y vence cada 5 años.

A partir de aquí se genera un número de registro, a través del cual automáticamente todos los puntos de salida (aduanas) de mercancías del país pueden acceder y notar que dicha persona física o jurídica está debidamente registrada según la legislación del país, para poder hacer su exportación.

**Paso 4:** solicitud de certificación fitosanitaria (NT 0265,) esto lo puede hacer el mismo exportador, a través de la plataforma de PROCOMER llamada VUCE 2.0, o bien, su agente aduanal, en el primer caso con la desventaja de que la certificación se debe recoger en el punto de salida en que se solicitó, o sea, si se solicitó por ejemplo en Caldera y el exportador está en el Valle Central, entonces debe trasladarse allá para recogerlo, en cambio, si lo hace su agente aduanal ellos tienen presencia en todos estos puntos de salida de las mercancías y le será más fácil recogerlo, sin embargo el costo incrementa en este último caso. La solicitud debe hacerse de 24 a 48 horas de previo a la salida del barco.

En el caso de otros productos agrícolas requieren también de la emisión de permisos como certificados de plagas y tratamiento, en el caso de la yuca no es así.

Durante el desarrollo de la entrevista a la señora Fernández, al consultar si es posible tramitar la NT 0265 a través de la oficina de PROCOMER directamente y cuál

sería el procedimiento y costo en este caso, la funcionaria indicó que solamente es posible cumpliendo los pasos ya señalados y que no sería posible obtener la certificación solamente a través de PROCOMER.

### **Certificación orgánica**

Ante la pregunta ¿Cuál es el procedimiento por seguir para que una finca logre inscribir su producción como producto orgánico? ¿Qué costo tiene dicha certificación?, la señora Karla Morales, del SFE, indicó: “Todo aquel que quiera obtener una certificación como orgánico debe cumplir con el Reglamento sobre Agricultura Orgánica Decreto Ejecutivo 29782-MAG, así como tener una certificación por parte de una agencia certificadora, esta es una negociación privada entre el productor y la agencia”.

Con base en la respuesta anterior y considerando la situación actual de la finca, la cual ha sido un terreno muy conservado en el uso de químicos a lo largo del tiempo, con mayor facilidad sería posible el cumplimiento de los lineamientos presentes en la legislación en materia de certificación para producción orgánica del terreno.

### **Entrevista a PROCOMER**

Tras la aplicación del instrumento a PROCOMER, la señora Paola Vargas externó que para trasladar internacionalmente productos frescos, inicialmente es importante el trámite del certificado fitosanitario de exportación ante el Ministerio de Agricultura de Costa Rica, y, de acuerdo con el destino deseado, considerar si será necesario o no la incorporación de alguna leyenda señalando que el producto se encuentra libre de alguna plaga; así como el cumplimiento de disposiciones específicas adicionales por Análisis de riesgos de plagas (ARP) o protocolos.

Ante la pregunta: ¿Cuáles son los documentos básicos necesarios para la exportación del producto agrícola yuca fresca? Vargas indicó que los documentos básicos necesarios para lograr una exportación son los que se detallan a continuación.

**Tabla 26: Documentos básicos para la exportación**

| <b>Nombre documento</b>  |
|--|
| DUA  |
| Factura comercial  |
| Documento de transporte (guía aérea, <i>Bill of landing</i> (BL) o carta porte, según aplique) |
| Lista de empaque   |
| Certificado de origen  |

Fuente: entrevista con funcionaria PROCOMER, 2018.

Algunas otras certificaciones adicionales podrán ser requeridas también, según el producto y mercado de interés.

En este caso en particular, al considerarse el producto la yuca y el destino de interés USA, no aplica documentación adicional necesaria a la indicada anteriormente, pues al cumplir con la mencionada, se cumplirá con los lineamientos debidos para la comercialización internacional del bien.

### **Tramitología para microempresas**

Según se encontró en el apartado teórico de la investigación, las microempresas, por tratarse de organizaciones con personal reducido, tienen el desafío de administrar su estructura de un modo eficiente que permita el correcto desenvolvimiento del día a día y logro de los objetivos empresariales.

La entrevistada en el SFE, ante la pregunta: ¿Existe alguna modalidad de simplificación de trámites de los que puedan gozar las microempresas, en relación con la tramitación de los permisos de exportación de productos agrícolas?, señaló que no existe ninguna modalidad de simplificación de trámites de los que puedan gozar las microempresas, en relación con la tramitación de los permisos de exportación de productos agrícolas. Afirmó que es igual para cualquier persona física o jurídica, no se puede brincar ningún paso. Además, añadió que recientemente se han implementado algunas herramientas que benefician a todos los usuarios, por ejemplo, la opción de poder solicitar las certificaciones en línea, también hay una aplicación disponible para Android que funciona para ver vencimiento de anualidades, y el estado de las certificaciones.

Por otra parte, el instrumento aplicado ante PROCOMER igualmente no reveló que exista mayor facilidad para la microempresa en cuanto a simplificación de trámites. La entrevistada aseguró que los servicios de PROCOMER son accesibles sin diferenciación del tamaño de las empresas (Vargas, Comunicación personal, 02 de julio, 2018).

La información recopilada ante estos dos entes revela que la realidad del mercado actual es que los negocios de microempresas deben enfrentar retos con igual nivel de dificultad que las grandes organizaciones del país, contando con una limitación mucho mayor de diferentes recursos, por lo tanto, compiten en un escenario en cierta medida de desigualdad.

## **Conceptos básicos de comercio internacional**

### **Barreras comerciales**

En el Capítulo II se encontró que las barreras comerciales son obstáculos al comercio en un determinado mercado, y además que, en la particularidad de comercio entre Costa Rica y Estados Unidos, las aplicables son las arancelarias y las no arancelarias, estas últimas desde el punto de vista de restricciones fitosanitarias, excluyendo de estas las cuotas de importación, contingentes, licencias y otros.

Según se ejemplificó en las Figuras 13 y 14, de la sección teórica, el bien de interés puede ser libre de impuestos en el destino, por lo que resultará muy dinámico el intercambio de bienes y en este panorama se ahorrarán costos, por los aranceles no cobrados.

La entrevistada en PROCOMER, Paola Vargas, terminó de recalcar que no existen impuestos aplicables a la exportación de yuca, pues ante la consulta: Según la partida arancelaria 07141000011 (Raíces de yuca fresca), ¿cuáles restricciones arancelarias y no arancelarias posee en origen y destino considerando el envío Costa Rica - Estados Unidos?, Vargas indicó: “No se cuenta con arancel de exportación para este producto, en Costa Rica únicamente deben cancelarlo el café, el banano y el ganado en pie” (Vargas, Comunicación personal, 02 julio, 2018). Como parte de las regulaciones no arancelarias de origen, Vargas agregó que es el cumplimiento de la NT0265, del tipo fitosanitario.

El instrumento aplicado a PROCOMER, reveló, en cuanto a regulaciones arancelarias del destino Estados Unidos, las que se muestran en la Figura 25, sin embargo, la entrevistada también señaló que, dentro del acuerdo comercial entre ambas naciones, el producto goza del libre comercio, siempre que cumpla con la norma de origen y se adjunte a su envío el respectivo certificado de origen, esto en el margen del DR-CAFTA. También, en cuanto a las restricciones de tipo no arancelario en destino, la entrevistada externó que se deben considerar las medidas presentes en el sistema FAVIR, cuyo funcionamiento fue descrito en el apartado de barreras no arancelarias del capítulo II.

**Figura 25: Regulaciones arancelarias a la yuca en Estados Unidos**

| United States of America - Chapter 07 - Edible vegetables and certain roots and tubers<br><a href="#">Section Notes</a> <a href="#">Chapter Notes</a> <a href="#">End Notes</a> |  |     |       |
|---|--|-----|-------|
| HS Number   | Description  | UOM | MFN   |
| 0714  | CASSAVA (MANIOC), ARROWROOT, SALEP, JERUSALEM ARTICHOKES, SWEET POTATOES, SWEET POTATOES AND SIMILAR ROOTS AND TUBERS WITH HIGH STARCH OR INULIN CONTENT, FRESH, CHILLED, FROZEN OR DRIED, WHETHER OR NOT SLICED OR IN THE FORM OF PELLETS; SAGO PITH: |     |       |
|   | - Cassava (manioc):  |     |       |
| 0714.10.10.00   | -- Frozen  | kg  | 7.9%  |
| 0714.10.20.00   | -- Other   | kg  | 11.3% |

Fuente: entrevista con funcionaria PROCOMER, 2018.

La experta entrevistada en el SFE, señora Fernández, producto de la consulta: ¿Cuáles son las exigencias sanitarias de USA para permitir el ingreso de yuca fresca a este país? ¿Cuáles son los costos asociados?, mencionó que no hay mayor regulación que la certificación fitosanitaria del origen, para que el producto tenga aceptación en el destino. Manifestó que el SFE trabaja a la inversa, es decir, para poder exportar lo primero es conocer el detalle de requisitos en el destino de interés. Existe una página de la USDA con información útil sobre puntos de entrada permitidos y demás detalles por considerar.

La información descrita anteriormente fue presentada en el desarrollo teórico del presente estudio. La USDA permite a través de su sistema en línea Epermits, tramitar los requerimientos de importaciones en el destino. Otra regulación de tipo no arancelario en USA es el que establece la institución FDA, y sus regulaciones de inocuidad de los alimentos, el cual igualmente se tramita en línea previo envío de las mercancías al país destino, según se encontró en la sección teórica de la investigación.

## Embalaje

El apartado teórico del estudio permitió encontrar que el envío internacional de yuca fresca se debe hacer en embalaje de cajas de cartón, sobre tarimas de madera certificada, para lo cual se puede hacer su preparación de modo independiente, o bien, contratar empresas destinadas a este servicio. Usuarios expertos opinaron que lo más conveniente es contratar a quienes ya tienen experiencia en el campo, porque aseguran es un punto crítico del manejo de mercancías. También se encontró que, siempre que el producto lo permita se debe colocar una etiqueta que indique el origen y el nombre común de las mercancías, información confirmada tras la aplicación de entrevista al SFE.

Fernández, funcionaria del SFE, tras la consulta: ¿Cuáles son las características del empaque y embalaje que se utilizan con frecuencia para el envío de este tipo de mercancía a mercados internacionales? ¿Tiene el MAG alguna especificación en este tema?, señaló que, en cuanto a especificaciones que exige el MAG para el embalaje de los productos para exportación se deben respetar algunos aspectos:

- A. Especificar claramente que es un producto con origen Costa Rica.
- B. Debe indicar el género mediante su nombre científico, que en el caso de la yuca es *manihot esculenta*.
- C. Detallar el nombre de la empresa y su clasificación, si es comercializadora o empacadora.

## INCOTERMS

La entrevistada en la institución PROCOMER, señora Vargas, recalcó que la determinación de uno u otro INCOTERM para el traslado de mercancías internacionalmente, tiene una relación directa con la negociación realizada entre las partes y también del medio de transporte elegido. Vargas contestó a la pregunta: ¿Cuál es el INCOTERM mayormente utilizado para envíos de embarques de yuca a Estados

Unidos?, “Si se trata de envío de contenedores, vía marítima sería el FOB” (Vargas, Comunicación personal, 02 julio, 2018).

Otra información recopilada en la parte teórica, confirma tal opinión al encontrar como modalidades más negociadas el EXW y el FOB, según usuarios recurrentes del servicio. Estos aseguran que los compradores en destino, por facilidad de la logística, son quienes establecen las pautas de la negociación, contratan sus propias navieras y el soporte logístico que requieren del exportador es mínimo. En este punto es importante analizar que, bajo el supuesto de utilización de cualquiera de esas dos modalidades, el seguro no formaría parte de las responsabilidades y costos del exportador.

### **Principales puertos destino**

La herramienta de recolección de información ante PROCOMER permitió conocer cuáles son los puertos estadounidenses a los que se envía la mayor cantidad de yuca fresca proveniente de Costa Rica, respondió a la pregunta: ¿Cuál puerto estadounidense es el que recibe mayor cantidad de yuca fresca?, la señora Vargas: “El principal distrito aduanero por el que ingresó el código 0714.10 a Estados Unidos en 2017 fue Wilmington, DE, seguido por Port Everglades, FL y Miami.” (Vargas, Comunicación personal, 02 julio, 2018).

Además, al contraponer el dato anterior con lo recabado en la sección teórica al respecto, los usuarios recurrentes externaron que el puerto Miami es uno de los puntos logísticos más estratégicos, por su posición geográfica y elevado número de agentes consolidadores ubicados allí.

### **Interpretación de los resultados**

#### **Frecuencia de exportación**

Según la información de la Tabla 11, en el supuesto de tenerse una producción máxima anual de 288.000,00 Kg, lo cual define el número máximo de contenedores anuales que puede enviar el exportador, mostrado en la Tabla 17 y también teniendo

presente las cantidades restringidas por embarque, definidas en la Tabla 16, es evidente una participación integral de estos elementos, para lograr la definición óptima de las programaciones de las siembras, de modo que se cultive bajo un supuesto de cantidad por exportar y se aprovechen al máximo los recursos y capacidades empresariales del futuro exportador.

### **Precio EXW**

Una de las variables de estudio para el cálculo de costos de internacionalización es el precio EXW de las mercancías en Costa Rica, con base en este promedio de  $\text{¢}280,00$  por kilogramo del producto en el mercado nacional (Anexo 8), el cual al trasladarse a moneda dólares sería  $\$0,50$  por kilogramo, y las cantidades máximas para el envío estimadas según Tabla 16; se podrán determinar los valores aproximados de factura comercial que acompañará a la carga y consecuentemente obtener el cálculo, incluyendo seguro, de los costos de traslado de mercancías al destino, con empresas transportistas, según Anexo 12.

**Tabla 27: Valor de factura comercial EXW (\$)**

| <b>Tipo contenedor</b> | <b>Opción de caja</b> | <b>Cantidad máxima del envío (Kg)</b> | <b>Valor de factura comercial (\$)</b>         |
|------------------------|-----------------------|---------------------------------------|--|
| <b>20 pies</b>         | <b>Caja opción 1</b>  | 12.328,00                             | $(12.328,00 \times 0,5) =$<br><b>6.164,00</b>  |
|                        | <b>Caja opción 2</b>  | 14.288,00                             | $(14.288,00 \times 0,5) =$<br><b>7.144,00</b>  |
| <b>40 pies</b>         | <b>Caja opción 1</b>  | 25.806,00                             | $(25.806,00 \times 0,5) =$<br><b>12.903,00</b> |

|                                 |                      |           |   |
|---------------------------------|----------------------|-----------|---|
|                                 | <b>Caja opción 2</b> | 28.400,00 | (28.400,00 x 0,5) =<br><b>14.200,00</b> |
| <b>40 pies (alta capacidad)</b> | <b>Caja opción 1</b> | 28.520,00 | (28.520,00 x 0,5) =<br><b>14.260,00</b> |
|                                 | <b>Caja opción 2</b> | 28.512,00 | (28.512,00 x 0,5) =<br><b>14.256,00</b> |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

### Costos internacionalización

El análisis mostrado en las Tablas 19 y 20 del presente capítulo, por costos de servicio de embalaje apto para el movimiento internacional y de los costos logísticos por envío de mercancías, permite aproximarse a la realidad del mercado, con base en él es posible promediar un costo final por contenedor.

**Tabla 28: Cálculo promedio de costos de traslado de contenedores**

| <b>Contenedor</b>       | <b>Costo proveedor 1 (\$)</b> | <b>Costo proveedor 2 (\$)</b> | <b>Costo promedio (\$)</b> | <b>Costo de embalaje (\$)</b> | <b>Total final (\$)</b> |
|-------------------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------|-------------------------------|-------------------------|
| 20 pies                 | 5.610,00                      | 6.830,00                      | 6.220,00                   | 2.597,81                      | 8.817,81                |
| 40 pies                 | 5.810,00                      | 7.930,00                      | 6.870,00                   | 5.163,64                      | 12.033,64               |
| 40 pies, alta capacidad | 5.810,00                      | 8.230,00                      | 7.020,00                   | 5.185,45                      | 12.205,45               |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

Además, con base en la información aportada por las personas entrevistadas en el SFE, PROCOMER, empresas transportistas y consulta realizada a agentes certificadores orgánicos, y según cálculos del presente capítulo, asimismo tomando en cuenta la definición del Capítulo II del término presupuesto como la expresión cuantificada del plan de acción, los costos aproximados de internacionalización completa anual para que la finca La Chila se encuentre en regla para la exportación de yuca fresca hacia Estados Unidos son como se muestra en la Tabla 29.

**Tabla 29: Presupuesto de internacionalización anual**

| Descripción                                    | Frecuencia de pago | Contenedor 20 pies               |            | Contenedor 40 pies               |            | Contenedor 40 pies, alta capacidad |            |
|--|--------------------|----------------------------------|------------|----------------------------------|------------|------------------------------------|------------|
|  |                    | Monto (₡)                        | Monto (\$) | Monto (₡)                        | Monto (\$) | Monto (₡)                          | Monto (\$) |
| Anualidad al SFE                               | Anual              | 60.805,00                        |            | 60.805,00                        |            | 60.805,00                          |            |
| Inspección por contenedor                      | Por embarque       | (15.668,00 x 20) =<br>313.360,00 |            | (15.668,00 x 10) =<br>156.680,00 |            | (15.668,00 x 10) =<br>156.680,00   |            |
| Certificación fitosanitaria independiente:     | Por embarque       | (3.904,00 x 20) =<br>=78.080,00  |            | (3.904,00 x 10) =<br>=39.040,00  |            | (3.904,00 x 10) =<br>=39.040,00    |            |
| Certificación fitosanitaria con agente aduanal | Por embarque       | (15.000,00 x 20) =<br>300.000,00 |            | (15.000,00 x 10) =<br>150.000,00 |            | (15.000,00 x 10) =<br>150.000,00   |            |

|   |               |                                    |                                 |                                  |                                  |                                  |                                  |
|---|---------------|------------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Exportación en modalidad “exportador ocasional”, por contenedor | Por embarque  | (86.262,00 x 20) =<br>1.725.240,00 |                                 | (86.262,00 x 10) =<br>862.620,00 |                                  | (86.262,00 x 10) =<br>862.620,00 |                                  |
| Certificación orgánica  | Anual         |                                    | 800,00                          |                                  | 800,00                           |                                  | 800,00                           |
| Registro ante PROCOMER  | Cada dos años | 0,00                               |                                 | 0,00                             |                                  | 0,00                             |                                  |
| Envío de contenedor   | Por embarque  |                                    | (8.817,81 x 20) =<br>176.356,20 |                                  | (12.033,64 x 10) =<br>120.336,40 |                                  | (12.205,45 x 10) =<br>122.054,50 |
| <b>Sumatoria rubros indispensables</b>                          |               | <b>€674.165,00</b>                 | <b>\$177.156,20</b>             | <b>€367.485,00</b>               | <b>\$121.136,40</b>              | <b>€367.485,00</b>               | <b>\$122.854,50</b>              |

|                       |  |                            |                          |                          |
|-----------------------|--|----------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>Presupuesto</b>    |  | (674.165,00 ÷ 564,07)      | (367.485,00 ÷ 564,07)    | (367.485,00 ÷ 564,07)    |
| <b>anual</b>          |  | =(1.195,18 + 177.156,20) = | =(651,49 + 121.136,40) = | =(651,49 + 122.854,50) = |
| <b>requerido (\$)</b> |  | <b>178.351,38</b>          | <b>121.787,88</b>        | <b>123.505,99</b>        |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

De acuerdo con la información calculada en la Tabla 29, se presenta a continuación la estimación del costo por kilogramo, bajo ese panorama de envíos, según las distintas opciones de contenedores, mediante la cual es posible analizar cuáles sean los costos aplicables según la unidad en que se envíen las mercancías.

**Tabla 30: Costo por kilogramo enviado, según diferentes opciones de contenedor**

| <b>Contenedor</b>       | <b>Kilogramos máximos anuales</b> | <b>Costo por kilogramo enviado (\$)</b> |
|-------------------------|-----------------------------------|---|
| 20 pies                 | (14.288,00 x 20) = 285.760,00     | (178.351,38 ÷ 285.760,00) = <b>0,62</b> |
| 40 pies                 | (28.400,00 x 10) = 284.000,00     | (121.787,88 ÷ 284.000,00) = <b>0,43</b> |
| 40 pies, alta capacidad | (28.520,00 x 10) = 285.200,00     | (123.505,99 ÷ 285.200,00) = <b>0,43</b> |

Fuente: elaboración de la investigadora, 2018.

## **Análisis del bien agrícola**

Según la Figura 23, la cual contempla comparación de virtudes y desventajas del producto agrícola, mediante un FODA, es claro que las fortalezas en mayoría superan a las debilidades de este.

Se debe prestar cuidado de las amenazas que forman parte de él, pues representan un peligro latente a la idea exportadora, por ejemplo, la definición de un mercado destino fijo que asegure el consumo de la producción, es una estrategia empresarial básica que debe tener presente el futuro negocio.

## **Clasificación microempresa**

Con base en lo analizado desde el plano cualitativo, con entes como PROCOMER y SFE, se identifica que la característica de microempresa no representa ninguna ventaja en el proceso de tramitología de registros, certificaciones o demás gestiones necesarias dentro del proceso de cumplimiento de la legislación para lograr un proceso exportador.

## **Instrumento PROCOMER**

No se logró obtener alguna de la información consultada durante la aplicación del instrumento a PROCOMER. Posibles proyecciones de crecimiento de los sectores productivos del país para años próximos, modalidades de internacionalización más frecuentes (directa & indirecta), formas de pago mayormente utilizadas en los flujos comerciales internacionales y los estimados de precios de venta de la yuca, son datos con los que PROCOMER no cuenta, por lo tanto, las conclusiones y recomendaciones se realizarán con base en la información recabada en el Capítulo II del presente estudio.

**CAPÍTULO V**  
**RESULTADOS: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## Conclusiones y recomendaciones

A continuación, se presentan las conclusiones y recomendaciones que arrojó la investigación realizada, tras la aplicación de la totalidad de instrumentos de recolección de datos y el análisis de las otras fuentes de información consultadas para el desarrollo del estudio. Se presentan en el orden de los objetivos específicos determinados en el estudio.

**Tabla 31: Conclusiones y Recomendaciones**

| <b>Variable /<br/>Categoría de<br/>análisis</b> | <b>Conclusiones</b>  | <b>Recomendaciones</b>  |
|---|--|---|
| Producción<br>anual                             | A. Se concluye que la producción promedio posible para la finca es de 264.000,00 kg en un lapso de 11 meses, que es lo mismo que 288.000,00 kg por año. El terreno tiene una capacidad de exportación mensual en envíos de 24.000,00 kg de producto, o bien, dependiendo de la programación de | A. Se recomienda al productor considerar no solamente la posibilidad de producción que tiene, sino también las restricciones de cantidades permitidas por contenedor, de modo que se adecúe el proceso de siembra a la cantidad de envíos que se desean hacer en un plazo dado, el cual considere |

| Variable /<br>Categoría de<br>análisis | Conclusiones  | Recomendaciones  |
|--|---|--|
|  | <p>siembras, se identifica potencial para realizar envíos con mayor cantidad de kilogramos, haciendo menores cantidades de exportaciones al año.</p> <p>B. El propietario conoce en gran medida sobre los elementos esenciales para una producción eficiente del bien objeto de interés; conoce grandemente las virtudes y deficiencias del producto.</p> | <p>el mayor aprovechamiento posible de espacio en los contenedores y la elección de envío que demande los menores costos posibles.</p> <p>B. El futuro exportador debe canalizar sus esfuerzos de un modo integral, neutralizando las amenazas presentes y explotando sus fortalezas y oportunidades, de modo que logre optimizar sus negociaciones.</p> |
| Costos<br>logísticos                   | <p>A. Se concluye que en unidades de 20 pies es posible movilizar un máximo de 14.288,00 kg de esta mercancía, 28.400,00 kg en</p>  | <p>A. Se recomienda procurar negociaciones en envíos con contenedores de 40 pies o de mayor capacidad, para aprovechar una</p>   |

| Variable /<br>Categoría de<br>análisis | Conclusiones  | Recomendaciones  |
|--|---|--|
|  | <p>contenedores de 40 pies y 28.512,00 kg en los de 40 pies alta capacidad.</p> <p>B. Será posible enviar en contenedores de 20 pies un máximo de 20 unidades al año y 10 unidades en el caso del tamaño 40 pies o 40 pies alta capacidad.</p> <p>C. Considerando envíos en unidades de 20 pies, el costo por kilogramo del producto es un poco mayor que en el caso de envíos en contenedores de 40 pies o de mayor capacidad.</p> <p>D. Los costos de envío solamente absorben aproximadamente un 17% del valor</p> | <p>cantidad mucho mayor de envío por embarque.</p> <p>B. Programar las siembras de la finca, bajo la visión de exportación anual de 10 contenedores de 40 pies o 40 pies alta capacidad, y de este modo disminuir considerablemente algunos costos fijos.</p> <p>C. Utilizar los contenedores de 40 pies o 40 alta capacidad, de modo que obtenga un menor costo por kilogramo del producto colocado en el destino.</p> <p>D. El propietario de la finca debe aprovechar la marcada ventaja comparativa que se</p> |

| Variable /<br>Categoría de<br>análisis | Conclusiones   | Recomendaciones   |
|--|--|---|
|  | <p>promedio de venta en el destino, y este precio de venta está muy por encima del valor promedio de venta al que se cotiza en mercados en origen.</p> <p>E. El presupuesto anual para cumplir con la legislación aplicable y poder exportar el producto en el panorama de mayor alcance es de: \$178.351,38 en envíos en unidades de 20 pies, \$121.787,88 si se utilizan de 40 pies y \$123.505,99 para los de 40 pies alta capacidad.</p> | <p>evidencia en el precio del bien, al comparar precio en origen contra precio en destino, para fijar sus precios de negociación con los compradores, sin dejar de lado la amenaza real de la competencia existente.</p> <p>E. La Chila deberá poder definir claramente con sus compradores modalidades de pago que le permitan los desembolsos debidos en los momentos necesarios del pago de cada trámite, esto para poder contar con la capacidad financiera que soporte los gastos definidos para movimientos</p> |

| Variable /<br>Categoría de<br>análisis | Conclusiones   | Recomendaciones  |
|--|--|--|
|  |  | logísticos que podrían llegar a ser de hasta \$180.000,00 anualmente.  |
| Requisitos en origen y destino         | <p>A. Se concluye que no existe ninguna facilidad adicional para las microempresas, en comparación con las grandes empresas, en tema de gestión o tramitología de permisos ante las debidas instituciones.</p> <p>B. Lo que define los requisitos de la legislación para exportar un producto es su partida arancelaria y que una persona con deseos de exportar yuca a USA debe registrarse y cancelar los costos asociados ante PROCOMER, SFE, y entes</p> | <p>A. Se recomienda al SFE, ente del Estado, revisar sus procedimientos actuales de tramitología de notas técnicas y considerar una opción de simplificación de estos para las microempresas, pues estas organizaciones son más vulnerables al fracaso empresarial e igual que las grandes compañías aportan al crecimiento de la economía del país.</p> <p>B. Al futuro negocio encontrar talento humano conocedor de diversas ramas, que permita</p> |

| <b>Variable /<br/>Categoría de<br/>análisis</b> | <b>Conclusiones</b>  | <b>Recomendaciones</b>   |
|---|--|--|
| Factores del mercado destino                    | <p>certificadores de producción orgánica, estar al día en sus obligaciones tributarias y de la CCSS y procesar la certificación fitosanitaria en el momento de cada envío de embarques.</p> <p>C. El producto de interés no cuenta con barreras arancelarias en el origen, y en el destino se excluyen mediante la aplicación del TLC. Para las barreras no arancelarias, se identifica que aplica en origen la certificación fitosanitaria que se tramita con el SFE y en el destino la inscripción ante la USDA y FDA, las cuales se tramitan en</p> | <p>que una misma persona asuma retos en diferentes direcciones y favorezca la reducción de obligaciones patronales de salarios más elevados.</p> <p>C. Finca La Chila debe mantenerse al día con la totalidad de requisitos ante instituciones como CCSS, SFE, PROCOMER y certificadores orgánicos, así como obligaciones tributarias, y velar por la renovación oportuna de cada uno de estos deberes. Además, es clave en la marcha del negocio realizar las gestiones lo más transparente posible, siempre al apego de la</p> |

| Variable /<br>Categoría de<br>análisis | Conclusiones  | Recomendaciones   |
|--|---|---|
|  | <p>línea a través del sistema Epermits solamente a través de ciudadanos o empresas estadounidenses y con antelación al envío de las mercancías.</p> <p>D. El comportamiento de exportaciones del sector agrícola en Costa Rica ha sido creciente en los últimos años, 7,43% para el periodo 2015–2016. También, el saldo entre exportaciones e importaciones del mismo periodo fue positivo para Costa Rica.</p> <p>E. Se determinó un comportamiento de exportaciones hacia el destino Estados</p> | <p>debida ley, que evite posibles controversias legales a futuro.</p> <p>D. Al futuro negocio, al momento de decidir la implementación del plan exportador, así como constantemente en el futuro, obtener la mayor asesoría posible de entes como PROCOMER, quienes brindan gran orientación y guía a nuevos exportadores.</p> <p>E. Crear una alianza estratégica entre el exportador, el agente aduanal y la compañía de transporte, de modo que el personal a cargo de finca La Chila canalice</p> |

| Variable /<br>Categoría de<br>análisis | Conclusiones  | Recomendaciones   |
|--|---|---|
|  | <p>Unidos, concentrado en gran medida hacia esta nación y creciente en el periodo 2016–2017, para un +6,18% en volumen y +2,66% en valor.</p> <p>F. Estados Unidos es un país, a la fecha, sumamente atractivo a los intereses de cualquier exportador de yuca costarricense.</p> | <p>abiertamente sus inquietudes con estas organizaciones.</p> <p>F. Asignar la responsabilidad de cumplimiento de barreras no arancelarias en destino al agente aduanal o consolidador de carga, o bien negociar un INCOTERM de menor compromiso, por ejemplo FOB, en el que estas responsabilidades deban ser asumidas por el comprador.</p> |
| Elementos logísticos                   | <p>A. Se concluye que los documentos básicos necesarios para exportar el bien de interés son: el DUA, la factura comercial, el documento de transporte (guía aérea, BL o</p>  | <p>A. Se recomienda al exportador, preparar con la debida anterioridad los documentos necesarios para realizar su exportación.</p>  |

| <b>Variable /<br/>Categoría de<br/>análisis</b> | <b>Conclusiones</b>   | <b>Recomendaciones</b>  |
|---|---|---|
| Elementos de negociación                        | <p>carta porte, según aplique), la lista de empaque y el certificado de origen.</p> <p>B. El futuro exportador deberá contratar los servicios de un agente aduanal, quien es la figura competente ante las aduanas para transmitir los mensajes ante dicha autoridad.</p> <p>C. Uno de los elementos logísticos críticos es la definición del embalaje de la mercancía, el cual preferiblemente debe ser realizado por organizaciones experimentadas en el tema, de modo que cumpla con los lineamientos del país origen y destino.</p> | <p>B. Definir claramente y con la mayor anterioridad posible, cuál será el agente aduanal y consolidador de carga que apoyarán en el proceso.</p> <p>C. Al futuro exportador se le recomienda subcontratar el empaque de su producto, de modo que se garantice la debida presentación, inocuidad y requisitos para una aceptación exitosa en el mercado destino, esto mediante una compañía autorizada por el SFE.</p> <p>D. Realizar los envíos en modalidades marítimas, de modo que el costo de la</p> |

| Variable /<br>Categoría de<br>análisis | Conclusiones  | Recomendaciones  |
|--|---|--|
|  | <p>D. El transporte por vía marítima es el que resulta ser mayormente útil y los INCOTERMS generalmente negociados son los de menor riesgo y costo para el exportador, lo cual está directamente relacionado con la asignación de responsabilidad de los seguros de las mercancías.</p> <p>E. Las distintas estrategias de internacionalización de las que disponen las organizaciones ofrecen diferentes niveles de riesgo y compromiso de recursos, la modalidad de exportación</p> | <p>logística de envío sea racional y según lo más regular en el mercado actual. Asimismo, procurar negociaciones con compradores donde el alcance máximo de INCOTERM sea FOB, siguiendo igualmente la línea del mercado presente, y favoreciéndole en la delegación de responsabilidades de seguros y otros rubros que estarían a cargo del consignatario de las mercancías.</p> <p>E. Es conveniente para el nuevo exportador, asumir modalidades de internacionalización de exportación directa,</p> |

| <b>Variable /<br/>Categoría de<br/>análisis</b> | <b>Conclusiones</b>   | <b>Recomendaciones</b>  |
|---|---|---|
|   | <p>directa e indirecta, son las que ofrecen menor nivel de inversión, riesgo y compromiso.</p> <p>F. Algunos métodos de pago eficientes en las negociaciones internacionales lo son las cartas de crédito, o bien, en el caso de que el comprador lo asimile, la solicitud de pagos por adelanto de una porción del total de las mercancías y el saldo restante contra la entrega de los documentos.</p> <p>G. En negociaciones internacionales es importante realizar previamente un contrato de compraventa internacional que</p> | <p>que le proporcione presencia inmediata de su producto en mercados extranjeros, y a la vez no le cause un nivel elevado de riesgo ni de compromiso de recursos.</p> <p>F. Se recomienda que el exportador procure negociaciones en que sus compradores le adelanten la mayor cantidad posible del precio convenido, permitiéndose un flujo de caja más flexible en el negocio.</p> <p>G. Es recomendado para el vendedor, realizar un contrato de compraventa de previo a cualquier negociación, que evite ambigüedades en el proceso de venta.</p> |

| Variable /<br>Categoría de<br>análisis | Conclusiones  | Recomendaciones  |
|--|---|--|
|  | <p>delimite las responsabilidades de cada una de las partes inmersas en la negociación.</p> | <p>H. A PROCOMER se le recomienda ampliar su gama de información disponible para el producto yuca y sus factores de exportación relacionados, de modo que permita a los usuarios interesados obtener un marco de referencia más completo que abarque todos los criterios de interés.</p> <p>I. Para la Universidad Latina de Costa Rica, es recomendable que aproveche el intelecto de sus estudiantes enfocados en Comercio Internacional, a nivel de Licenciatura, y desarrolle talleres dirigidos</p> |

| <b>Variable /<br/>Categoría de<br/>análisis</b> | <b>Conclusiones</b> | <b>Recomendaciones</b>                               |
|---|---------------------|--|
|   |                     | a la masa exportadora del país, a modo de prácticas. |

**CAPÍTULO VI**  
**PROPUESTA**

## **Propuesta de un plan exportador de yuca de finca La Chila hacia Estados Unidos, durante el segundo cuatrimestre, 2018**

De acuerdo con el objetivo general establecido al inicio de la investigación, es deseable entregar a finca La Chila un plan exportador de yuca hacia un mercado de interés. Dado este objetivo se plantea a continuación un plan paso a paso del procedimiento propuesto, desde un análisis objetivo, para alcanzar la colocación del producto en el mercado identificado con un gran potencial, Estados Unidos.

Como marco referencial del estudio están sus objetivos específicos, si bien el proceso de exportación real parte desde el momento en que la yuca es cosechada y se desea trasladar hacia el destino final, hay una serie de elementos previos muy importantes que debe considerar el exportador con anterioridad para lograr el envío como tal.

### **Flujograma de proceso previo a exportación**

**Paso 1:** buscar asesoría directa de PROCOMER, de modo que le permita ampliar su conceptualización del reto que enfrentará y obtener mayores recomendaciones en el proceso completo de planeación y posterior envío de mercancías al destino deseado.

**Paso 2:** contactar uno de los entes certificadores de fincas orgánicas e iniciar el debido proceso para lograr inscribir su producción como tal, según el plazo necesario.

**Paso 3:** crear un usuario y contraseña para registrarse como empresa exportadora ante PROCOMER a través del sistema (VUCE) 2.0. con vencimiento cada dos años, y ante el SFE mediante su sistema en línea, el cual vence cada cinco años, y cancelar los costos relacionados. Asimismo, mantenerse siempre al día en sus obligaciones tributarias y ante la CCSS.

**Paso 4:** negociar con un agente aduanal, y definir lo que ofrecen en cuanto a costos de sus servicios y otros detalles de interés. Este participante en el proceso será

quien figure como contacto directo ante la autoridad aduanera nacional, en caso de negociarse un INCOTERM con responsabilidad de exportación para el exportador.

**Paso 5:** definir sus estrategias empresariales de internacionalización por medio de exportación directa, también buscar el posicionamiento en el mercado y oportunidades en el destino, que le aseguren poder penetrar en el extranjero y concretar la venta de sus productos. En este punto es importante definir el mejor precio de venta posible, con base en información actualizada de precios de la competencia y de la oferta y demanda del producto.

**Paso 6:** realizar un contrato de compraventa internacional con los interesados en sus mercancías, que defina un INCOTERM FOB como máximo nivel de compromiso, de modo que el comprador asuma los retos de restricciones comerciales en el destino, seguros y otros. También, delimitar claramente en este documento, términos de pago beneficiosos para el exportador, tales como un pago de adelanto del 50 o 60% del valor del embarque y el saldo restante contra la entrega de los documentos al importador.

**Paso 7:** informar al comprador de los beneficios que representa el transporte en unidades de 40 pies o mayores, en relación con los contenedores de 20 pies (menor costo por kilogramo, poco volumen en el mercado de unidades más pequeñas, mayor cantidad de traslado y aprovechamiento del espacio y peso permitido en unidades grandes), de modo que la negociación se pueda pactar considerando los primeros, y aprovechar mayormente el espacio disponible y los recursos financieros.

**Paso 8:** definir, con base en su posibilidad productiva, la demanda del mercado y las restricciones permitidas por cada embarque, la cantidad de envíos que anualmente desea realizar, y con base en esto establecer los periodos de siembra, según el plazo necesario para la cosecha, considerando el porcentaje de producto que posiblemente resulte de calidad no exportable.

**Paso 9:** establecer también, según los tipos de sus negociaciones tomadas y los costos que estas representarán, el presupuesto anual necesario que le definirá su flujo de caja y adecuar sus ingresos proyectados a los desembolsos que deberá realizar.

En el momento de concretar meramente la exportación, se deben respetar igualmente algunos pasos por seguir, que se detallan de seguido.

### **Flujograma de proceso para la exportación**

**Paso 1:** negociar el servicio de embalaje con alguna de las compañías avaladas mediante resolución por el SFE (es vital asegurarse del cumplimiento ante las responsabilidades con la CCSS de esta nueva empresa participante en el proceso), de modo que el exportador logre recibir las cajas de yuca listas para su carga en el contenedor y con una carta haciendo constar que ellos empacaron el producto. El empacador también debe colocar una etiqueta que indique el origen Costa Rica, el género mediante su nombre común “yuca” y científico *manihot esculenta*, el nombre de la empresa e indicar que la compañía exportadora es comercializadora.

**Paso 2:** confeccionar la factura de exportación que amparará las mercancías, así como la lista de empaque y compartirlos a la agencia aduanal a cargo.

**Paso 3:** enviar por correo al comprador, copia de los documentos mencionados en el punto anterior para su conocimiento y verificación, así como solicitar el pago del adelanto negociado.

**Paso 4:** coordinar con la compañía de transporte responsable, para el retiro de las mercancías en la planta del exportador y traslado hacia el puerto. Así como el suministro de documentación necesaria (BL) para confección de DUA.

**Paso 5:** comprar y completar el formulario de solicitud de ausencia de plagas (SFE) para procesar la certificación fitosanitaria (NT 0265) a través de su agente aduanal. La solicitud debe hacerse de 24 a 48 horas de previo a la salida del barco.

**Paso 6:** solicitar al agente aduanal la emisión del DUA al amparo de la legislación costarricense aplicable, así como de aplicar el TLC DR-CAFTA, para gozar de la exoneración de impuestos en destino. En este punto se debe cancelar un formulario en PROCOMER, que permite hacer el enlace en el momento de transmitir el mensaje a la autoridad aduanal para indicar que se cuenta con el cumplimiento debido ante el SFE.

**Paso 7:** asegurarse de contar con todos los documentos básicos requeridos para el envío: DUA, factura comercial, documento de transporte (BL), lista de empaque y certificado de origen, y enviar al comprador mediante un envío en modalidad rápida (*courier*) los originales para su respectiva nacionalización en el destino.

**Paso 8:** solicitar el pago del saldo pendiente al importador.

**Paso 9:** mantener constante vigilancia según la herramienta FODA de los factores cambiantes del entorno que afecten ya sea de modo positivo o negativo a su negocio.

**Paso 10:** buscar constantemente asesoría y actualizaciones de comportamiento en los mercados o de índole comercial con PROCOMER, con el fin de mantenerse actualizado del acontecer comercial y económico diario.

Mediante el seguimiento de un paso a paso como el mencionado anteriormente, será posible garantizarle a finca La Chila un envío de yuca hacia Estados Unidos de forma exitosa, que considere los factores del comercio internacional presentes en los negocios.

**CAPÍTULO VII**  
**BIBLIOGRAFÍA, ANEXOS Y APÉNDICE**

## Bibliografía

### Bibliografía citada

Anaya Tejero, Julio Juan. (2015). *El transporte de mercancías (Enfoque logístico de la distribución)*. (2ª. ed.). Editorial ESIC.

Angrosino, Michael. (2012). *Etnografía y observación participante en investigación Cualitativa*. Madrid: Ediciones Morata, S.L.

Arroyo Martínez, Laura. (2015). *Competencia en lengua castellana N3*. España.

Banks, Marcus. (2010). *Los datos visuales en investigación cualitativa*. Madrid: Ediciones Morata.

Barrantes Echavarría, Rodrigo. (2013). *Investigación: Un camino al conocimiento un enfoque cualitativo y cuantitativo*. San José, Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia.

Brenes Chacón, Albán. (s.f.). *Los trabajos finales de graduación, su elaboración y presentación en las Ciencias Sociales*. Costa Rica: EUNED.

Cabrera Cánovas, Alfonso. (2011). *Transporte Internacional de Mercancías*. Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior. (ICEX).

Cabrerizo Elgueta, Monserrat. (2014). *Procesos de Venta*. Madrid, España: Editorial Editex, S.A.

Cerdas, Verónica. (2008). *Condiciones de Acceso a Estados Unidos Productos Frescos*. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Dirección de Estudios Económicos.

Corradine Mora, María Gabriela. (2014). *Concepto, definición, factores y matriz del empaque*. Colombia: Nexus.

Cruz del Castillo, Cinthia, Olivares Socorro y González Martín. *Metodología de la Investigación*. (2014). México: Grupo Editorial Patria S.A. de C.V.

- Díaz Sanjúan, Lidia. (2011). *La observación*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Eggers Francisco, Guillermo. (2016). *Elementos de micro y macroeconomía*. Argentina: Editorial Maipue. ProQuest Ebook Central.
- Galán Ortiz, Laura. (2014). UF1782: *Políticas de marketing Internacional*. Málaga: IC Editorial.
- García Casermeiro, María José. (2011). *Técnicas de información y atención al cliente/consumidor*. Antequera, Málaga: Editorial IC.
- Gento Palacios, Samuel y Günter Huber. (2012). *La investigación en El Tratamiento Educativo de la Diversidad*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Gutiérrez Ramos, Francisco Jorge. (2015). *Apuntes de conceptos básicos para muestreo estadístico*. México: Universidad Autónoma de Guadalajara.
- Hernández Barrueco, Luis Carlos. (2016). *Técnicas de cálculo con vehículos y unidades de transporte*. Barcelona: Editorial Marge Books.
- Hernández Núñez, Ramón y Valdez Cruz, Juan. (2014). *Guía técnica para la producción de yuca*. Santo Domingo: Instituto Dominicano de Investigaciones Agropecuarias y Forestales (IDIAF).
- Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar. (2010). *Metodología de la Investigación*. (5ª. ed.). México D.F.: Mc Graw Hill.
- Hernández Sampieri Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, María del Pilar. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ª. ed.). México D.F.: Mc Graw Hill.
- Hurtado de Barrera, Jacqueline. (2010). *Metodología de la investigación: guía para la comprensión holística de la ciencia*. (4ª. ed.). Caracas Quirón Ediciones.
- Hurtado León, Iván y Toro Garrido, Josefina. (2007). *Paradigmas y Métodos de Investigación en Tiempos de cambio*. Caracas, Venezuela: Editorial CEC, S.A.

- Ildelfonso Grande, Esteban y Abascal Fernández, Elena. (2011). *Fundamentos y técnicas de investigación comercial*. (11ª. ed.). Madrid: Editorial ESIC.
- Lacalle García, Guillermo. (2014). *Operaciones administrativas de compraventa*. Madrid: Editex.
- Lander Huimber, Román A. (2010). *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER.
- Lauphan, Walter. (s.f.) *El dato científico y la matriz de datos*. Uruguay: Cátedra de Metodología de la Investigación. Universidad Nacional de Entre Ríos. Facultad de Ciencias Agropecuarias.
- Lerma Kirchner, Alejandro E. y Márquez Castro, Enrique. (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. (4ª. ed.). México: Editorial Cengage Learning.
- Llopis Sancho, Emilio. (2015). *Crear la Marca Global, Modelo práctico de creación e internacionalización de marcas*. Madrid: Editorial ESIC.
- Lopera Echavarría, Juan Diego; Ramírez Gómez, Carlos Arturo, Zuluaga Aristizábal, Marda Ucaris y Ortiz Vanegas, Jennifer. (2010). *El Método Analítico como Método Natural*. Colombia: Universidad de Antioquia.
- López Barrero, Esther. (2010). *Regulación del comercio internacional: la OMC*. Valencia.
- Mankiw N., Gregory. (2012). *Principios de Economía*. (6ª. ed.). México: Editorial Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- Marí Sagarram Ricard, Martín Mallofré Joan y de Larrucea Jaime Rodrigo. (2012). *Transporte en contenedor*. (2ª. ed.). Barcelona: Editorial Marge.
- Massad, Carlos A. (2013). *Mis clases de economía... y algo más: microeconomía-macroeconomía*. Chile: Editorial Universitaria de Chile. ProQuest Ebook Central.

- Merino Sanz, María Jesús y Pintado Blanco, Teresa. (2015). *Herramientas para dimensionar los mercados: la investigación cuantitativa*. Madrid, España: Editorial ESIC.
- Minervi, Nicola. (2015). *Ingeniería de la Exportación. La ruta para internacionalizar su empresa*. España: Editorial Fundación Confemetal (FC).
- Munuera Alemán, José Luis y Rodríguez Escudero, Ana Isabel. (2012). *Estrategias de marketing, un enfoque basado en el proceso de dirección*. (2ª. Ed.). Madrid: Editorial ESIC.
- Núñez Hernández, Marco Antonio. (2016). *Casos prácticos sobre la clasificación arancelaria de las mercancías. Teoría y práctica para el adecuado cumplimiento de estas regulaciones*. México: Editorial ISEF.
- Ramírez Torres, Stefanie. (2011). *Teoría y procedimientos aduanales*. Costa Rica: Editorial UNED.
- Sáenz López, Karla; Annet, Cynthia; Gonzalo Quiroga, Marta; Gorjón Gómez, Francisco Javier y Díaz Barrado, Cástor Miguel. (2012). *Metodología para investigaciones de alto impacto en las ciencias sociales*. Madrid: Editorial DYKINSON, S.L.
- Sánchez Martín, Micaela; Mirete Ruiz, Ana B. y Orcajada Sánchez, Noelia. (2014). *Investigación Educativa en las aulas de primaria*. España: Ediciones de la Universidad de Murcia.
- Servicio Fitosanitario del Estado. (2012). *Guía técnica para instalaciones de empaque de raíces y tubérculos para la exportación*.
- Steinar, Kvale. (2011). *Las entrevistas en Investigación Cualitativa*. Madrid: Ediciones Morata, S.L.
- Toro López, Francisco J. (2016). *Costos ABC y Presupuestos, herramientas para la productividad*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones Ltda.

Torres Rojas, Álvaro. (2014). *Preparación de pedidos COML0110*. España: Editorial IC.

Urbano, David y Toledano, Nuria. (2014). *Invitación al emprendimiento: Una aproximación a la creación de empresas*. México: Editorial UOC.

### **Bibliografía consultada**

Chinchilla Cárdenas, Ariel. (2015). *Elaboración de una guía de exportación de yuca hacia España para la empresa TROPIFOODS durante el tercer cuatrimestre del 2015*.

### **Bibliografía electrónica**

Amazon. Recuperado de: <https://www.amazon.com/Fresh-Whole-Yuca-Root-5lb/dp/B00AQOM9GI>

Convención Internacional de Protección Fitosanitaria. (2013). *NIMF 15 Reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional*. Recuperado de: <http://www.fao.org/3/a-mb160s.pdf>

Freshstore. Florida, Miami, Estados Unidos. Recuperado de: <https://freshproducegroup.us/product/yuca/?v=1d7b33fc26ca>

García Sergio. (2018). *Logística Agropecuaria*. Revista CAAREM. Recuperado de <http://aduanasrevista.mx/logistica-agropecuaria/>.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Representación del IICA en Nicaragua. (2006). *Guía práctica para la exportación a E.E.U.U.* Recuperado de: <http://www.bio-nica.info/biblioteca/iica2006yuca.pdf>

León, Jorge. (s.f.) *El comercio exterior de Costa Rica en el siglo XX: 1880 a 2000*. Recuperado de, <http://www.iice.ucr.ac.cr/temacomercio.pdf>

- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (2018). Recuperado de:  
<http://www.comex.go.cr/Tratados>
- Portal Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC. (2017). ITC Market Access Map. Análisis e Investigación de Mercados. Recuperado de:  
<http://www.macmap.org/QuickSearch/CompareTariffs/CompareTariffsResultsMap.aspx?product=0714&country=842&isimporter=1>
- Portal Doing Business (2018). Banco Mundial. Recuperado de:  
<http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/united-states>
- Portal Santander Trade (2017). Estados Unidos: Política y Economía. Recuperado de:  
<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>
- Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA). (2018). Recuperado de:  
<http://www.pima.go.cr/quienes-somos/>
- Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). (2018). *Portal estadístico de comercio exterior*. Recuperado de:  
<http://sistemas.procomer.go.cr/estadisticas/inicio.aspx>
- Servicio Fitosanitario del Estado (2018). Recuperado de:  
[https://www.sfe.go.cr/SitePages/Tramites/tramites\\_exportacion\\_vegetales.aspx](https://www.sfe.go.cr/SitePages/Tramites/tramites_exportacion_vegetales.aspx)  
[x](#)
- Tecnología de Información para el Control Aduanero (TICA). (2018). Recuperado de:  
<https://www.hacienda.go.cr/tica/web/hCnConsVariasE.aspx>
- United States Department of Agriculture (USDA). Estados Unidos. Recuperado de:  
<https://www.usda.gov>

## Glosario y abreviaturas

### Glosario

|                           |  |
|---------------------------|--|
| <i>Bill of lading:</i>    | Contrato de transporte para el transporte marítimo.  |
| Broza:                    | Desecho o desperdicio de algo.   |
| Cercospora:               | Enfermedad de las plantas.   |
| Chapia:                   | Limpieza de hierbas y maleza de un terreno cultivado.  |
| Consolidadores:           | Empresas que brindan el servicio de transporte internacional marítimo, aéreo o terrestre, de forma agrupada haciéndolo bajo su propio nombre, teniendo uno o más consignatarios finales. |
| <i>Courier:</i>           | Modalidad de envío rápida.   |
| Flacidez:                 | Flojo, sin consistencia.   |
| Foliar:                   | Perteneciente o relativo a la hoja.  |
| <i>High cube:</i>         | Alta capacidad   |
| Internacionalización:     | Expansión de la actividad económica de una empresa a mercados extranjeros, mediante múltiples formas de entrada.   |
| Joint venture:            | Alianza estratégica entre dos o más empresas.  |
| <i>Manihot esculenta:</i> | Nombre científico de la yuca.  |
| Maquila:                  | Proceso de embalar y dejar listas las mercancías para la exportación.  |
| <i>Marketing:</i>         | Mercadeo.  |
| Microeconomía:            | Estudio de la economía en relación con acciones individuales, de un comprador, de un fabricante, de una empresa, etc. En contraposición a la macroeconomía.                              |
| Necrosis:                 | Degeneración de un tejido por muerte de sus células.   |
| Parafinado:               | Impregnar un papel, una tela u otro material con parafina.   |
| Pecíolo:                  | Pezón que sostiene la hoja de la planta.   |
| Per cápita:               | Por persona.   |
| <i>Reefer:</i>            | Refrigerado  |
| Remanente:                | Parte que queda de algo.   |
| Tara:                     | Peso del contenedor vacío.   |

## Abreviaturas

|                   |   |
|-------------------|---|
| BCCR:             | Banco Central de Costa Rica.  |
| BL:               | <i>Bill of lading</i> (Conocimiento de embarque).   |
| CCSS:             | Caja Costarricense de Seguro Social.  |
| CFR 205:          | Code of Federal Regulations 7.  |
| cm:               | Centímetros.  |
| cm <sup>3</sup> : | Centímetros cúbicos.  |
| CNP:              | Consejo Nacional de Producción.   |
| COMEX:            | Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.  |
| ₡:                | Colones.  |
| DB:               | Portal Doing Business.  |
| DR-CAFTA:         | Tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana.   |
| DTF:              | Distancia a la Frontera.  |
| <i>Et al.:</i>    | Y otros.  |
| EXW:              | Cláusula de comercio internacional para operaciones de compraventa “Ex Works” o en fábrica.   |
| FAVIR:            | Fruits and Vegetables Import Requirements.  |
| FDA:              | U.S. Food and Drug Administration.  |
| FOB:              | Es el valor de venta de los productos en su lugar de origen más el costo de los fletes, seguros y otros gastos necesarios para hacer llegar la mercancía hasta la aduana de salida. |
| FODA:             | Herramienta de análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.   |
| <i>Free:</i>      | Gratis.   |
| ICC:              | Cámara de Comercio Internacional.   |
| IDA:              | Instituto de Desarrollo Agrario.  |
| kg:               | Kilogramos.   |
| m <sup>2</sup> :  | Metros cuadrados.   |
| m <sup>3</sup> :  | Metros cúbicos.   |

|           |  |
|-----------|--|
| MAG:      | Ministerio de Agricultura y Ganadería.   |
| MBP6:     | Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional, sexta edición. |
| mm:       | Milímetros.  |
| Msnm:     | Metros sobre el nivel del mar.   |
| N/A:      | No aplica.   |
| NIMF:     | Norma internacional para medidas fitosanitarias.                                 |
| NOP:      | National Organic Program.  |
| NT:       | Nota técnica.  |
| OFPA:     | Organic Foods Production Act.  |
| OIP:      | Office of International Programs.  |
| OMC:      | Organización Mundial del Comercio.   |
| ONPF:     | Organización de Protección Fitosanitaria.  |
| PIB:      | Producto interno bruto.  |
| PIMA:     | Programa Integral de Mercadeo Agropecuario.                                      |
| PPQ 587:  | Plant Protection and Quarantine.   |
| PROCOMER: | Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica.                                   |
| SFE:      | Servicio Fitosanitario del Estado.   |
| SIIM:     | Servicio de Información e Inteligencia de Mercados.                              |
| TICA:     | Tecnología de Información para el Control Aduanero.                              |
| TLC:      | Tratado de Libre Comercio.   |
| US \$:    | Dólares americanos.  |
| USA:      | Estados Unidos de América.   |
| USD \$:   | Dólares americanos.  |
| USDA:     | United States Department of Agriculture.   |
| VUCE 2.0: | Ventanilla Única del Comercio Exterior.  |
| 2018 e:   | Estimación para el año 2018.   |
| 2019 e:   | Estimación para el año 2019.   |
| 20':      | 20 pies.   |
| 40':      | 40 pies.   |

**ANEXOS**

## Anexo 1: Formulario certificación fitosanitaria

|   |                 |   |  |   |                          |
|---|-----------------|---|--|---|--------------------------|
|  |                 | <b>Ministerio de Agricultura y Ganadería</b><br><b>Servicio Fitosanitario del Estado</b>                                  |  |  |                          |
| <b>Código:</b>  | <b>Versión:</b> | <b>Formulario para la solicitud de declaración adicional de ausencia de plagas y/o condición fitosanitaria específica</b> |  | <b>Rige a partir de su autorización.</b>  | <b>Página 150 de 203</b> |
| CF-PO-05_F-01   | 1               |   |  |   |                          |

**Importante:** Para recibir conforme esta solicitud, la persona física o jurídica debe estar inscrita, al día o con arreglo de pago con la CCSS y FODESAF.

Puede realizar el trámite en línea en el siguiente enlace:

[http://app.sfe.go.cr/ws\\_CertificacionEspecial/FrmIngresar.aspx](http://app.sfe.go.cr/ws_CertificacionEspecial/FrmIngresar.aspx)

|  |  |                        |    |
|--|--|------------------------|----|
| 1. Exportador:   |  | 2. Número de registro: |    |
| 3. Empacador:  |  | 4. Número de registro: |    |
| 5. Productor(es):  |  |                        |    |
| 6. Dirección exacta donde se va a realizar la certificación: |  |                        |    |
|  |  |                        |    |
| 7. Persona a contactar en el sitio de la certificación:      |  |                        |    |
| 8. Teléfono:   |  | 9. Fax:                |    |
| 10. Correo electrónico:                                      |  |                        |    |
| 11. Aporta permiso de importación:                           |  | Sí                     | No |
| 12. Punto de salida (Terminal o puerto):                     |  |                        |    |



|                |                 |   |  |                          |
|----------------|-----------------|---|--|--------------------------|
| <b>Código:</b> | <b>Versión:</b> | <b>Formulario para la solicitud de declaración adicional de ausencia de plagas y/o condición fitosanitaria específica</b> | <b>Rige a partir de su autorización.</b> | <b>Página 152 de 203</b> |
| CF-PO-05_F-01  | 1               |   |  |                          |

## INSTRUCTIVO DE USO

1. **Exportador:** es la persona física o jurídica inscrita en el Departamento de Certificación Fitosanitaria que solicita el servicio.
2. **Número de registro:** es el número asignado en la base de datos de exportadores del Departamento de Certificación Fitosanitaria. Se debe colocar N/A si el usuario no está registrado.
3. **Empacador:** es la persona física o jurídica inscrita en el Departamento de Certificación Fitosanitaria que va a empacar el material vegetal.
4. **Número de registro:** es el número asignado en la base de datos de exportadores del Departamento de Certificación Fitosanitaria. Se debe colocar N/A si el empacador no está registrado.
5. **Productor:** es la persona física o jurídica responsable del sitio de producción de donde proviene el material vegetal que se requiere certificar.
6. **Dirección en donde se va a realizar la certificación:** es el lugar en donde se van a inspeccionar los cultivos y tomar las muestras cuando sea necesario para la certificación.
7. **Persona a contactar:** es la persona encargada de coordinar la certificación en el lugar indicado.
8. **Teléfono:** número de teléfono de la persona a contactar.
9. **Fax:** número de fax de la persona a contactar.
10. **Correo electrónico:** dirección electrónica a la que el SFE debe enviar la certificación hecha.
11. **Permiso de importación:** presentación de documento oficial (copia) del país importador, al momento de realizar la solicitud o en solicitud previa y en el cual se consignan los requisitos que deben cumplir los envíos como condición de entrada y que se deben manifestar en el Certificado Fitosanitario. Es aceptable copia de la publicación oficial de requisitos en lugar del permiso de importación. Se deberá marcar la casilla correspondiente de sí o no.
12. **Punto de salida:** Terminal o puerto de salida.
13. **Productos incluidos dentro de la solicitud:** se deben poner todos los productos que se desea incluir en la solicitud aunque su destino sean diferentes países y tengan diferentes presentaciones.
14. **Declaración adicional y/o condición fitosanitaria específica:** es el texto que requiere el país de destino y que se debe consignar en el Certificado Fitosanitario.
15. **Nombre y firma del solicitante:** es el nombre y firma de la persona solicitante que representa a la persona física o jurídica a nombre del cual se va a emitir la certificación.

## Anexo 2: Tarifas MAG



**Servicio Fitosanitario del Estado**  
**Departamento Administrativo y Financiero**  
**Unidad Financiera**  
**Ingresos**



La Inflación acumulada según el IPC al cierre del año 2017 fue del 2.57%, publicado en la página oficial  
 Del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) [www.inec.go.cr](http://www.inec.go.cr) INEC-Enero 2018.  
 Nuevo precio rige a partir del 1º de Febrero del 2018

| CÓDIGO   | DESCRIPCIÓN  | MONTO 2018   |
|----------|--|--------------|
| <b>1</b> | <b>Certificados del Servicio Fitosanitario del Estado:</b>   |              |
| 1.a      | De Exportación o Reexportación de productos y subproductos vegetales   | €3,904.00    |
| 1.b      | De Registro y Libre Venta de insumos agrícolas o equipos de aplicación   | €20,464.00   |
| <b>2</b> | <b>Por cuota anual de:</b>   |              |
| 2.a      | Exportadores de productos no tradicionales   | €60,805.00   |
| 2.b      | Fincas orgánicas o en transición   | €60,805.00   |
| 2.c      | Agencias Certificadoras  | €60,805.00   |
| 2.d      | Inspectores orgánicos  | €60,805.00   |
| 2.e      | Procesadores de vegetales e insumos orgánicos  | €60,805.00   |
| 2.f      | Viveros y bancos de yemas  | €60,805.00   |
| 2.g      | Compañías de insumos agrícolas y equipos de aplicación   | €68,212.00   |
| 2.h      | Reempaque y reenvase   | €60,805.00   |
| <b>3</b> | <b>Inscripción de insumos agrícolas, equipos de aplicación, personas físicas y jurídicas:</b>  |              |
| 3.a      | Inscripción, renovación, re-registro y reválida de los siguientes insumos agrícolas: plaguicidas sintéticos y no sintéticos, sustancias afines y coadyuvantes, plaguicidas botánicos y microbiológicos, fertilizantes y sus sustancias afines, vehículos físicos que contengan plaguicidas o sustancias afines y organismos invertebrados (Por registro) | € 118,669.00 |
| 3.b      | Inscripción Equipos de Aplicación (Por equipo)   | € 81,856.00  |
| 3.c      | Modificación al registro de insumos agrícolas (Por modificación)   | € 27,285.00  |
| 3.d      | Inscripción o renovación de personas físicas o jurídicas (Por registro)  | €109,141.00  |
| <b>4</b> | <b>Acreditación de Agencias Certificadoras:</b>  |              |
| 4.a      | Acreditación de Agencias Certificadoras  | € 549,225.00 |
| <b>5</b> | <b>Por exportación de:</b>   |              |
| 5.a      | Por cada caja, saco o empaque de plantas de productos de origen vegetal a exportar, cuando el envío no es exportado en contenedor.   | € 17.00      |
| 5.b      | Por cada caja, saco, bulto con muestras para fines científicos a exportar  | € 883.00     |
| 5.c      | Por cada tonelada métrica en productos exportados a granel, o sea productos no empacados que vengan en una unidad de transporte  | € 18.00      |
| 5.d      | Por cada caja, saco, bulto con muestras sin fines de lucro a exportar  | € 1,174.00   |

Servicio Fitosanitario del Estado, MAG • Teléfono: (506) 2549-3400 • (506)2549-3363  
 Apdo. 1521-1200 página web: [www.sfe.go.cr](http://www.sfe.go.cr)

|        |  |              |
|--------|--|--------------|
| 5.e    | Por cada unidad de transporte (Contenedor, camión, furgón, carreta) en puntos de salida a exportar   | € 15,668.00  |
| 5.f    | Por cada tonelada métrica en productos exportados a granel, o sea productos no empacados que vengan en una unidad de transporte  | € 171.00     |
| 5.g.   | <b>Exportador Ocasional de:</b>  |              |
| 5.g.1  | Por cada caja, saco o empaque de plantas de productos de origen vegetal a exportar, cuando el envío no es exportado en contenedor  | € 156.00     |
| 5.g.2  | Por cada unidad de transporte (Contenedor, camión, furgón, carreta) en puntos de salida a exportar   | € 86,261.00  |
| 5.h    | <b>Inspección In situ para vegetales de exportación: por cada visita a:</b>  |              |
| 5.h.1  | Inscritos en Registro de Exportadores  | € 70,563.00  |
| 5.h.2  | No Inscritos en Registro de Exportadores   | € 117,523.00 |
| 5.i.   | <b>Para verificación de tratamiento: por cada visita: Se exceptúan aquellos envíos de poca cantidad como muestras para apertura de mercados o sin valor comercial.</b>   |              |
| 5.i.1  | Inscritos en Registro Exportadores   | € 70,563.00  |
| 5.i.2  | No Inscritos en el Registro Exportadores   | € 117,523.00 |
| 6      | <b>Por inspección de:</b>  |              |
| 6.a    | Lotes para autorizar siembra de organismos genéticamente modificados   | €70,563.00   |
| 6.b    | De unidad de transporte (contenedor, camión, furgón, carreta), que transporte insumos agrícolas, producto y subproducto de origen vegetal en importación o tránsito, O inspección de plantas o productos vegetales.  | € 14,101.00  |
| 6.c    | De cada tonelada métrica de Productos y subproductos de origen vegetal importados a granel (productos no empacados) que vengan en una unidad de transporte.  | € 30.00      |
| 6.c.1. | Para los envíos en importaciones de granos que se descargarán a granel ( ya sea en sacos o grano suelto) en medios de transporte marítimo se aplica únicamente lo dispuesto en el ítem 6.c, esta tarifa incluye los servicios de inspección, muestreo, exámenes de laboratorio (residuos y diagnóstico), y transmisión al TIC@ |              |
| 6.d    | <b>Servicio de Inspección para medios de transporte marítimo y pluvial:</b>  |              |
| 6.d.1  | Por cada buque o barco: pesquero, mercante, militar, crucero; velero, yate, lancha turística o maderera.   | € 35,575.00  |
| 6.d.2  | Por cada lancha pluvial de transporte de mercadería, personas y equipajes  | € 13,644.00  |
| 6.e    | Para los envíos en importación de fruta de naranja a granel para industria, por cada tonelada métrica del envío inspeccionado. Esta tarifa incluye los servicios de inspección, muestreo, exámenes de laboratorio, (residuos y diagnóstico), y transmisión al TIC@.  | €160.00      |
| 7      | <b>Sello o marchamo:</b>   |              |

|      |  |              |
|------|--|--------------|
| 7.a  | Por cada sello o marchamo a medios de transporte de almacenamiento de empaque o embalaje, conteniendo productos vegetales  | € 3,904.00   |
| 8    | <b>Por cada dictamen de ausencia de plagas o condición fitosanitaria en cada finca, invernadero, plantas de empaque o embarques, en productos vegetales (plantas, productos y subproductos) para la exportación (se exceptúan aquellos embarques de poca cantidad de material así como aquellas muestras sin valor comercial, o con fines de apertura de mercado):</b> |              |
| 8.a  | Inscritos en Registro Exportadores   | € 70,563.00  |
| 8.b  | No Inscritos en el Registro Exportadores   | € 117,523.00 |
| 9    | <b>Por cada análisis de laboratorio para el diagnóstico de plagas en vegetales:</b>  |              |
| 9.a  | Utilizando únicamente microscopio  | € 9,791.00   |
| 9.b  | Utilizando únicamente microscopio con recomendación técnica  | € 19,582.00  |
| 9.c  | Utilizando medios de cultivo u otros métodos específicos   | € 13,657.00  |
| 9.d  | Utilizando medios de cultivo u otros métodos específicos con recomendación técnica   | € 19,582.00  |
| 9.e  | Utilizando medios serológicos por muestra (constituida como máximo 8 pozos)  | € 46,659.00  |
| 9.f  | Utilizando PCR básica (reacción en cadena de la polimerasa con imprimadores específicos)   | €66,164.00   |
| 9.g  | Utilizando PCR-TR (reacción en cadena de la polimerasa y retrotranscripción)   | €77,756.00   |
| 9.h  | Utilizando PCR-RFLP (reacción en cadena de la polimerasa incluyendo digestión con enzimas de restricción)  | €69,577.00   |
| 10   | <b>Análisis químicos para el Control de Calidad de Agroquímicos según el método:</b>   |              |
| 10.a | Espectrofotometría UV-VIS por ingrediente activo   | €31,462.00   |
| 10.b | Volumetría por ingrediente activo  | €31,462.00   |
| 10.c | Cromatografía gaseosa por ingrediente activo   | €47,000.00   |
| 10.d | Cromatografía líquida por ingrediente activo   | €54,832.00   |
| 10.e | Densidad (líquido)   | €11,750.00   |
| 10.f | Granulometría  | €19,582.00   |
| 10.g | Humectabilidad   | €15,668.00   |
| 10.h | Estabilidad de emulsión y dilución   | €23,564.00   |
| 10.i | Suspensibilidad por cromatografía/ ing. Activo   | €51,829.00   |
| 10.j | Suspensibilidad por volumetría   | €35,184.00   |
| 10.k | Nitrógeno en fertilizantes por muestra   | €27,285.00   |
| 10.l | Volumetría en fertilizantes por elemento   | €23,564.00   |
| 10.m | Gravimetría  | €23,564.00   |
| 10.n | Potenciometría   | €31,462.00   |
| 10.o | Espectrofotometría UV por elemento   | €31,462.00   |
| 10.p | Absorción atómica por elemento   | €25,458.00   |
| 10.q | Análisis de impureza / ingrediente activo / por muestra.   | €115,930.00  |

|   |  |                |
|---|--|----------------|
| 10.r  | Análisis de muestras de plaguicidas para analitos a nivel de trazas que no califican como impurezas  | ¢109,141.00    |
| 10.s  | Implementación de un método analítico nuevo para análisis de impurezas / por impureza (no incluye validación del método)   | ¢1,773,526.00  |
| 10.t  | Implementación de un método de análisis nuevo para análisis de ingrediente activo / por ingrediente activo (no incluye validación del método)  | ¢818,551.00    |
| 10.u  | Por implementación de un método analítico no rutinario (no incluye: estándar analítico, lectura cromatografía ni validación del método)  | ¢109,141.00    |
| <p>Para los efectos de los servicios establecidos en los incisos del 10.a al 10. p aplicarán descuentos de acuerdo con la cantidad de muestras a analizar presentadas en forma simultánea por una persona física o jurídica:</p> <p style="text-align: center;">De 4 a 10 muestras      5%<br/>De 11 en adelante      10%</p>   |  |                |
| 11  | <b>Análisis químicos de Residuos de plaguicidas en vegetales, suelo y agua:</b>  |                |
| 11.a  | Preparación de la muestra en vegetales y suelos  | ¢54,832.00     |
| 11.b  | Preparación de la muestra en aguas   | ¢39,229.00     |
| 11.c  | Lectura utilizando cromatografía de gases  | ¢43,017.00     |
| 11.d  | Lectura utilizando cromatografía líquida   | ¢50,784.00     |
| 11.e  | Lectura en ultravioleta visible  | ¢27,285.00     |
| 11.f  | Por implementación de un método de análisis para la determinación de residuos de plaguicidas en productos vegetales, agua y suelo (no incluye validación del método). Por ingrediente activo/cultivo o por ingrediente activo/sustrato.  | ¢ 1,773,526.00 |
| <p>Para los efectos de los servicios establecidos en los incisos del 11.a al 11.e, aplicarán descuentos de acuerdo con la cantidad de muestras presentadas en forma simultánea de la siguiente manera:</p> <p>De 6 a 10 muestras      5%<br/>De 11 en adelante      10%</p> <p>Para los efectos del inciso 11.f por cada cultivo o sustrato adicional para los que se implemente el método de análisis se cobrará un recargo de ¢290,000.00</p> |  |                |
| 12  | <b>Entrenamiento o asistencia técnica impartida por funcionarios del SFE:</b>  |                |
| 12.a  | Entrenamiento en servicio o asistencia técnica a extranjeros en Costa Rica (por día por persona)   | ¢81,856.00     |
| 12.b  | Entrenamiento en servicio o asistencia técnica impartida por funcionario del SFE en el exterior (por día). Esta tarifa no incluye los costos del transporte y los viáticos del funcionario(s), que deben ser asumidos por el interesado. | ¢109,141.00    |
| 12.c  | Por curso a expendedores de agroservicios, por persona.  | ¢20,464.00     |
| 13  | Por utilización del servicio de andén por día/ por unidad de transporte (Contenedor, camión, furgón, carreta) con productos no agropecuarios.  | ¢3,461.00      |

|        |  |             |
|--------|--|-------------|
| 14     | Impresión o copia electrónica de información de los listados del registro insumos agrícolas, equipos de aplicación y personas físicas y jurídicas.   | ¢10,901.00  |
| 15     | <b>Análisis de riesgo y establecimiento de requisitos fitosanitarios:</b>  |             |
| 15a.   | Por la determinación de requisitos fitosanitarios de importación con realización de un estudio técnico (sin la necesidad de un análisis de riesgo de plagas). Se excluyen los que requieren como máximo el Certificado Fitosanitario del país de origen o los que se realicen por equivalencia   | ¢11,750.00  |
| 15b.   | Análisis de riesgo de plagas que contenga hasta 3 plagas   | ¢234,600.00 |
| 15c.   | Análisis de riesgo de plagas, que contenga más de 3 plagas   | ¢409,276.00 |
| 15d.   | Revisión de la información de plagas y cultivos nacionales contenido en un documento que se envía a los países para el análisis de riesgo, por documento (no incluye impresión sólo encuadernación).   | ¢136,425.00 |
| 15e.   | Estudio Técnico para evaluación de análisis de riesgo de productos de la biotecnología   | ¢234,600.00 |
| 16     | <b>Por Autorización:</b>   |             |
| 16.a   | Fitosanitaria previa de importación de productos y subproductos de origen vegetal  | ¢11,750.00  |
| 16.b   | De productos vegetales e insumos agrícolas en tránsito.  | ¢11,750.00  |
| 16.c   | Autorización para importación de muestras para investigación de plaguicidas sintéticos y no sintéticos formulados, ingrediente activo grado técnico, sustancias afines, dispositivos físicos que contengan plaguicidas o sustancias afines incorporadas, coadyuvantes, plaguicidas botánicos, plaguicidas microbiológicos y organismos invertebrados, de uso agrícola (Por autorización) | ¢40,927.00  |
| 16.d   | Autorización para importación de muestras para investigación de fertilizantes y sus sustancias afines, de uso agrícola (Por autorización)  | ¢27,285.00  |
| 16.e   | De desalmacenaje de insumos agrícolas o equipos de aplicación y repuestos de equipos de aplicación (Por permiso)   | ¢9,791.00   |
| 16.f   | Por transmisión electrónica para autorizar la nacionalización de un envío de plantas, productos y subproductos vegetales e insumos agrícolas   | ¢11,750.00  |
| 16.g   | <b>Reenvase y/o reempaque de acuerdo con el número de productos:</b>   |             |
| 16.g.1 | -de 1 a 5 productos  | ¢7,808.00   |
| 16.g.2 | -de 6 a 15 productos   | ¢11,750.00  |
| 16.g.3 | -de 16 a 25 productos  | ¢15,668.00  |
| 16.g.4 | -de 26 en adelante   | ¢19,582.00  |
| 17     | Toma de muestras de insumos agrícolas; vegetales, suelos o aguas para análisis de residuos solicitadas por los administrados:  |             |
| 17.a   | Por una muestra  | ¢35,184.00  |
| 17.b   | Por más de una muestra (mismo lugar)   | ¢47,064.00  |

|           |  |             |
|-----------|--|-------------|
| 18        | Supervisión de Cuarentena Interna para los productos Vegetales que se importan al país, por visita   | €11,920.00  |
| 19        | <b>Revisión, aprobación y supervisión de Protocolos de Registro:</b>   |             |
| 19.a      | Protocolo para investigación de plaguicidas sintéticos y no sintéticos, coadyuvantes, sustancias afines, botánicas, microbiológicas y organismos invertebrados, para modificaciones al registro. (por protocolo)                     | €34,106.00  |
| 19.b      | Protocolo para investigación de fertilizantes y sus sustancias afines, para modificaciones al registro (Por producto)  | €12,279.00  |
| 19.c      | Verificación y certificación de información del etiquetado de los insumos agrícolas registrados. Por etiqueta o panfleto.  | €13,644.00  |
| 20        | <b>Servicios generales:</b>  |             |
| 20.a      | Por servicios profesionales en horas inhábiles ( por hora, excepto domingos y feriados)  | €12,142.00  |
| 20.b      | Por servicios técnicos en horas inhábiles ( por hora, excepto domingos y feriados)   | €4,571.00   |
| 20.c      | Por servicios profesionales en horas inhábiles ( por hora, día domingo y feriados)   | €16,157.00  |
| 20.d      | Por servicios técnicos en horas inhábiles ( por hora, día domingo y feriados)  | €6,071.00   |
| 20.e      | Por certificación legal  | €6,823.00   |
| 20.f      | Por fotocopia (Cada página)  | €61.00      |
| 21        | Otros servicios técnicos de campo, laboratorios, venta de productos, materiales y suministros no contemplados en otros rubros (considerando tarifas establecidas por los Colegios Profesionales afines o según valor en el mercado). | €-----      |
| 22        | Cuota Anual de Inscripción y Registro de Importadores  | € 60,805.00 |
| 23        | Servicio de escaneo por rayos X o inspección de equipajes (por persona)  | \$ 2.00     |
| SFV.39.01 | Por cada kilo tratado de desechos de importancia cuarentenaria (incineración)  | \$ 0.75     |

**Observaciones:**

1. Cuando se trate de banano, café, cacao y caña de azúcar, para las tarifas contempladas en los numerales 5 y 8, se cobrará el 20% (veinte por ciento) de lo establecido.
2. Las tarifas establecidas constituyen el costo mínimo por cobrar siempre y cuando el desplazamiento por parte del funcionario encargado del servicio solicitado, sea inferior o igual a los 30 kilómetros contados desde su sede de trabajo ordinaria. Dicho monto se incrementará hasta en un treinta por ciento (30%) cuando se exceda el kilometraje anteriormente establecido.

1. Los servicios por brindar en horas inhábiles por causa imputable al solicitante tienen el recargo del cincuenta por ciento (50%) sobre la tarifa base.
2. La definición de tiempo extraordinario y días feriados, es la establecida en el Código de Trabajo.
3. Las tarifas establecidas por concepto de anualidades serán canceladas al inicio de cada período.
4. Los servicios de inscripción y registro de importadores serán cancelados anualmente por el interesado. El costo del servicio de inscripción en el registro de importadores, para el año 2018 será de € 60.805.00 por cancelar al inicio del período.
5. Los servicios de escaneo por rayos X o inspección de equipajes, tendrán un costo de US\$ 2.00 por persona. Dicho cobro se realizará al ingreso o a la salida de las personas, según convenga a la administración.
6. Estas tarifas se actualizarán en forma automática con base en el valor del índice de precios al consumidor al cierre del año anterior y regirán a partir del día 1° de febrero de cada año.
7. Para los envíos en importación de fruta de naranja a granel para industria se cobrará € 160.00 por cada tonelada métrica del envío inspeccionado. Esta tarifa incluye los servicios de inspección, muestreo, exámenes de laboratorio (residuos y diagnóstico), y transmisión al TIC@

**Cuentas Bancarias del Servicio Fitosanitario del Estado – MAG**

| Entidad                      | Moneda  | Cuenta Corriente    | Cuenta Cliente    |
|------------------------------|---------|---------------------|-------------------|
| Banco de Costa Rica          | Colones | 001-0273982-8       | 15201001027398281 |
| Banco Nacional de Costa Rica | Colones | 100-01-000-219147-7 | 15100010012191470 |



Instructions for completing PPQ Form 587  
Application for Permit to Import Plants or Plant Products

Please **TYPE** or **PRINT** legibly to complete. You must complete all of the boxes.

1. Enter the name and street address of the person responsible for the importation. The applicant must be a United States resident. Enter the organization or company name, if applicable. A physical address of the facility or business is required. You may include a post office box address **in addition** to the street address for mailing purposes. Enter your daytime telephone number, including the Area Code. Enter your facsimile number, including the Area Code. Enter your e-mail address if applicable.
2. In the first column, enter a country or countries (if from Canada include Province, if from Mexico include State) from which you want to import the plants or plant products (the term "various" will not be accepted). In the second column, enter the scientific (Latin) name of each plant. If you do not know the scientific name(s), try to find out from the exporter. As a last resort, enter the English common name(s). In the third column, enter the type of plant parts you plan to import for each species. In the fourth column, enter the City and State of the preferred port(s) of arrival. If you do not know the port, enter "N/A." (Check your permit when you receive it for the approved ports.)
3. Check the appropriate box. Select "Plants for planting", if the plants/plant parts you want to import will be planted or sold for planting. Select "Small lots of seed" if you want to import under the small lots of seed program (see below\*). Select "Fruits and Vegetables" if you are importing fruits and vegetables for consumption or resale. Select "Other" if the article you want to import does not fall into any of the other categories. List the category or additional information needed to describe the article (i.e., Cut flowers, broomcorn, etc ). \* **Special instructions for small lots of seed:** Small lots of eligible seed may be imported without a phytosanitary certificate with a written permit. See the permit unit website ([http://www.aphis.usda.gov/import\\_export/plants/plant\\_imports/smalllots\\_seed.shtml](http://www.aphis.usda.gov/import_export/plants/plant_imports/smalllots_seed.shtml)) for help in determining eligibility. In part #2 list the seed species and countries from which you want to ship each species. If the list of species and/or countries of origin is long, you may enter "eligible taxa." By using this option, you are accepting responsibility for determining the eligibility of the seeds. A permit is issued for taxa that are enterable with no restrictions beyond port of entry inspection. If port of entry inspectors find prohibited or restricted seeds in your shipment, they will remove the ineligible kinds.
4. Check the appropriate box or boxes that apply to the means of importation.
5. The applicant named in box #1 must sign the form.
6. Printed name of person who signed the form.
7. Enter the date the form is completed and signed.

**If you attach additional sheets of paper, type or print PPQ Form 587, the applicant's name, and the company name at the top of each page.**

Send the completed application by facsimile to (301) 734-5786, or mail to:

USDA-APHIS-PPQ  
Permit Unit  
4700 River Road, Unit 133  
Riverdale, MD 20737-1236

Call our automated phone number at 1-877-770-5990 if you have questions.

## Anexo 4: Cotización de material de embalaje (EMPAC)

Buenos doña Leidy, atendiendo a su solicitud le envié la siguiente información:

El precio es en dólares el millar y no incluye el impuesto de venta.

Pago 100% de contado.

En las producciones contemplar un 10% más o menos de la cantidad solicitada.

Producto colocado en planta.

Las producciones mínimas son de 1.120 unidades

Se requieren 6 días hábiles para producir.

Capacidad de transporte 4480 unidades, de solicitar menos la entrega queda sujeta a disponibilidad de transporte o bien se valoran otras opciones, como pago de transporte por las cajas faltantes, que ustedes lo recojan o bien esperar que salga algún viaje para poder coordinar.

| <b>Medidas de cajas BN tarima americana 23kg</b> |  |  | <b>Precio</b>    |
|--|--|--|------------------|
|  |  |  | <b>\$ millar</b> |
| <b>descripción</b>                               | <b>Medidas largo x ancho x alto mm</b> |  |                  |
| Fondo  | 486 x 384 x 231                        |  | 188,08           |
| Tapa   | 498 x 393 x 235                        |  | 635,87           |
|  |  |  | <b>823,95</b>    |
| <b>MEDIDAS MM CAJA TUBÉRCULOS 40LBS</b>          |  |  | <b>Precio</b>    |
|  |  |  | <b>\$ millar</b> |
| <b>Descripción</b>                               | <b>Medidas mm</b>                      |  |                  |
| Fondo  | 486 x 365 x 186                        |  | 995,45           |
| Tapa Blanca                                      | 495 x 375 x 190                        |  | 608,6            |
|  |  |  | <b>1604,05</b>   |
| <b>MEDIDAS CAJA 15KG / 16KG</b>                  |  |  | <b>Precio</b>    |
|  |  |  | <b>\$ millar</b> |
| <b>Descripción</b>                               | <b>Medidas mm</b>                      |  |                  |
| Fondo  | 486 x 343 x 181                        |  | 981,28           |
| Tapa Kraf  | 495 x 352 x 187                        |  | 597,77           |
|  |  |  | <b>1579,05</b>   |

Saludos

*Anabel Martínez Morales*

*Asistente de Ventas*

*Tel 2460-3738/2460-0714*

*cel 8854-7709*

**EMPAC**  
COMERCIALIZADOS S.A.

## Anexo 5: Cotización de material de embalaje (MERU)



Stretch Film • Cintas Adhesivas  
Ribbons • Hot Stamping  
Flejes • Grapas  
Maquinaria para empaque y embalaje

Quot.K0606-2018

San José. 06 de junio, 2018

Señora  
Leidy Quirós  
Presente

Estimada señora Leidy, es para nosotros un gusto saludarle, y agradecerle su preferencia. Es nuestro deseo poder servirles, y exceder sus expectativas, para ello presentamos nuestra oferta, esperando que la misma sea de su conveniencia.

| Cantidad | Código                      | Descripción   | Costo Unitario   | Total            |
|----------|-----------------------------|---|------------------|------------------|
| 1.000    | Tapa y Fondo<br>492x394x226 | Tapa y Fondo de Cartón para Producto Fresco<br>Medidas: Largo 492, ancho 394, alto 226<br>Flauta C, Test 200<br>Tipo de papel Kraft<br>Peso máximo: 23 Kg | \$2,42           | \$2.420,0        |
|          |                             |   | <b>Sub-Total</b> | <b>\$2.420,0</b> |
|          |                             |   | <b>I.V. 13%</b>  | <b>\$ 314,6</b>  |
|          |                             |   | <b>Total</b>     | <b>\$2.734,6</b> |

### Condiciones generales de la oferta:

**Precios:** Son validos por 15 días están basados en las cantidades ofertadas, cualquier variación de estas puede variar el precio.

**Forma de Pago:** 50% por adelantado y 50% contra entrega.

**Entrega:** Requerimos una orden de compra irrevocable que haga mención al número de esta cotización.

**Garantías:** Garantizamos sin reservas la calidad de nuestros productos, los largos de los mismos están garantizados contra devolución.

**Fecha de entrega:** De 15 - 20 días una vez confirmado el pago del adelanto.

**Cuentas Bancarias:** Banco Scotiabank, (Colones), Cuenta Cliente: 12300130009192009 Cédula Jurídica: 3-101-421306  
Banco Scotiabank (Dólares), Cuenta Cliente: 12300130009192015

En espera de que nuestra cotización sea de su conveniencia, se despide a sus órdenes.

Katherine Jaubert  
Gerente Administrativa



**Corporación MERU Inc, S.A.**  
Barrio San José 200 Oeste del Cementerio Curridabat, bodegas Algefissa  
Tel: +506 4408-0035 • +506 7112-1927.  
Cédula Jurídica: 3-101-421306



**Anexo 6: Cajas del proveedor EMPAC para embalaje de yuca fresca, capacidad 18,14 Kg y 23,00 Kg**



## Anexo 7: Cotización de servicio de embalaje (Productos Agropecuarios Visa)

Estimada Leidy,

El precio por maquilarle la yuca es de \$4,00 por caja en 22 Kg si la yuca viene seca de campo. Si por el contrario la yuca viene mojada debemos de utilizar el horno lo que encarece el proceso sería de \$4,55. + i.v.

Estamos en contacto

Saludos,

**Joselyn Villalobos Salas**  
Gerente de Mercadeo

E-mail: [jvillalobos@visasa.com](mailto:jvillalobos@visasa.com)  
Tel: (506) 2473-3112 ext. 115 |  joss-91  
 (506) 8894-2488

Somos:     

**PRODUCTOS AGROPECUARIOS**  **S.A**  
**VISA** SINCE 1985  
Fruits and Roots

*You Deserve the Best*

visitenos en:  
[www.visasa.com](http://www.visasa.com) |  **VISASACR**



**2.5 km Norte del BNCR en Pital de San Carlos**

## Anexo 8: Referencia de precios del Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA)



PROGRAMA INTEGRAL DE MERCADEO AGROPECUARIO  
**BOLETÍN DE PRECIOS Y VOLUMENES**  
**PRECIO DE MAYORISTA A MINORISTA**  
**CENADA, HEREDIA, COSTA RICA**

Los precios de referencia publicados en este boletín corresponden a productos de primera calidad y condición comercializados exclusivamente en la fecha indicada.

Fecha de Plaza: 10/07/2018

| Producto                     | Unidad                  | OFERTA    |           | PRECIO / UNIDAD DE MEDIDA |           |           |           |           |
|------------------------------|-------------------------|-----------|-----------|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                              |                         | Volumen   | Kilos     | Unidad Venta              | Minimo    | Maximo    | Moda      | Promedio  |
| Aguacate criollo             | Unidad                  | 40.000,00 | 10.000,00 | Unidad                    | 250,00    | 600,00    | 400,00    | 400,00    |
| Ajo de China                 | Caja (10 kg)            | 250,00    | 2.500,00  | Caja (10 kg)              | 11.000,00 | 13.000,00 | 11.500,00 | 11.750,00 |
| Camote                       | Kilo                    | 5.800,00  | 5.800,00  | Kilo                      | 500,00    | 550,00    | 550,00    | 528,57    |
| Cebolla seca amarilla burra  | Kilo                    | 4.500,00  | 4.500,00  | Kilo                      | 600,00    | 650,00    | 650,00    | 630,00    |
| Cebolla seca amarilla suelta | Kilo                    | 23.000,00 | 23.000,00 | Kilo                      | 550,00    | 650,00    | 600,00    | 612,50    |
| Cebolla seca amarilla trenza | Kilo                    | 24.000,00 | 24.000,00 | Kilo                      | 550,00    | 650,00    | 600,00    | 612,50    |
| Cebolla seca morada          | Kilo                    | 1.800,00  | 1.800,00  | Kilo                      | 1.700,00  | 2.000,00  | 1.800,00  | 1.820,00  |
| Chayote tierno criollo       | Java                    | 80,00     | 4.776,00  | Java                      | 18.000,00 | 19.000,00 | 18.000,00 | 18.333,33 |
| Chayote tierno quelite       | Java                    | 100,00    | 7.250,00  | Java                      | 12.000,00 | 14.000,00 | 13.000,00 | 13.125,00 |
| Elote                        | Unidad                  | 25.000,00 | 8.500,00  | Unidad                    | 100,00    | 120,00    | 100,00    | 106,67    |
| Jocote tronador primera      | Caja plástica (27 kg)   | 40,00     | 1.080,00  | Caja plástica (27 kg)     | 45.000,00 | 50.000,00 | 50.000,00 | 49.000,00 |
| Lechuga Americana            | Unidad                  | 4.550,00  | 1.729,00  | Unidad                    | 200,00    | 250,00    | 250,00    | 241,67    |
| Limón mandarina              | Unidad                  | 68.000,00 | 4.760,00  | Unidad                    | 40,00     | 60,00     | 50,00     | 49,17     |
| Limón mesino                 | Unidad                  | 50.000,00 | 7.500,00  | Unidad                    | 40,00     | 60,00     | 50,00     | 50,00     |
| Manga grande Cavallini       | Caja plástica (17.5 kg) | 600,00    | 10.500,00 | Caja plástica (17.5 kg)   | 5.000,00  | 6.000,00  | 5.000,00  | 5.200,00  |
| Manga grande Keitt           | Caja plástica (17.5 kg) | 500,00    | 8.750,00  | Caja plástica (17.5 kg)   | 3.500,00  | 4.000,00  | 4.000,00  | 3.900,00  |
| Manga grande Tommy           | Caja plástica (17.5 kg) | 1.600,00  | 28.000,00 | Caja plástica (17.5 kg)   | 4.000,00  | 5.000,00  | 4.000,00  | 4.222,22  |
| Manga pequeña Mora           | Caja plástica (17.5 kg) | 200,00    | 3.500,00  | Caja plástica (17.5 kg)   | 6.000,00  | 7.000,00  | 6.000,00  | 6.222,22  |
| Melón Cantaloupe             | Kilo                    | 4.500,00  | 4.500,00  | Kilo                      | 650,00    | 750,00    | 700,00    | 695,45    |
| Naranja dulce                | Unidad                  | 55.000,00 | 15.400,00 | Unidad                    | 50,00     | 70,00     | 60,00     | 60,00     |
| Ñampí                        | Kilo                    | 4.200,00  | 4.200,00  | Kilo                      | 800,00    | 800,00    | 800,00    | 800,00    |
| Papa amarilla                | Malla (45 kg)           | 185,00    | 8.325,00  | Malla (45 kg)             | 25.000,00 | 27.000,00 | 25.000,00 | 25.400,00 |
| Papa blanca                  | Malla (45 kg)           | 285,00    | 12.825,00 | Malla (45 kg)             | 20.000,00 | 23.000,00 | 22.000,00 | 21.375,00 |
| Papaya criolla               | Kilo                    | 2.500,00  | 2.500,00  | Kilo                      | 300,00    | 350,00    | 350,00    | 344,44    |
| Papaya híbrida               | Kilo                    | 50.000,00 | 50.000,00 | Kilo                      | 200,00    | 300,00    | 250,00    | 252,94    |
| Pejiballe                    | Kilo                    | 2.000,00  | 2.000,00  | Kilo                      | 700,00    | 1.200,00  | 1.000,00  | 972,73    |
| Pepino                       | Kilo                    | 20.500,00 | 20.500,00 | Kilo                      | 250,00    | 300,00    | 250,00    | 264,29    |

|                           |                       |           |            |                       |           |           |           |           |
|---------------------------|-----------------------|-----------|------------|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Piña - grande             | Unidad                | 5.000,00  | 15.000,00  | Unidad                | 500,00    | 600,00    | 500,00    | 525,00    |
| Piña - mediana            | Unidad                | 15.000,00 | 36.000,00  | Unidad                | 400,00    | 500,00    | 400,00    | 418,18    |
| Piña - pequeña            | Unidad                | 19.000,00 | 36.100,00  | Unidad                | 300,00    | 400,00    | 300,00    | 320,00    |
| Plátano maduro            | Unidad                | 42.000,00 | 13.020,00  | Unidad                | 130,00    | 150,00    | 140,00    | 141,25    |
| Plátano verde             | Unidad                | 53.000,00 | 24.380,00  | Unidad                | 130,00    | 150,00    | 140,00    | 142,22    |
| Repollo verde             | Kilo                  | 26.500,00 | 26.500,00  | Kilo                  | 250,00    | 300,00    | 280,00    | 274,44    |
| Sandía de campo - grande  | Kilo                  | 17.000,00 | 17.000,00  | Kilo                  | 450,00    | 550,00    | 500,00    | 502,94    |
| Sandía de campo - mediana | Kilo                  | 18.500,00 | 18.500,00  | Kilo                  | 250,00    | 350,00    | 300,00    | 304,55    |
| Tomate primera            | Caja plástica (18 kg) | 6.000,00  | 108.000,00 | Caja plástica (18 kg) | 10.000,00 | 10.500,00 | 10.500,00 | 10.409,09 |
| Tomate segunda            | Caja plástica (18 kg) | 2.000,00  | 36.000,00  | Caja plástica (18 kg) | 8.000,00  | 9.000,00  | 8.500,00  | 8.583,33  |
| Tomate tercera            | Caja plástica (18 kg) | 680,00    | 12.240,00  | Caja plástica (18 kg) | 6.000,00  | 8.000,00  | 7.000,00  | 7.000,00  |
| Vainica                   | Kilo                  | 3.850,00  | 3.850,00   | Kilo                  | 800,00    | 900,00    | 800,00    | 842,86    |
| Yuca parafinada           | Kilo                  | 26.000,00 | 26.000,00  | Kilo                  | 250,00    | 300,00    | 280,00    | 280,00    |
| Zanahoria primera         | Malla (45 kg)         | 110,00    | 4.950,00   | Malla (45 kg)         | 10.000,00 | 12.000,00 | 11.000,00 | 11.000,00 |

## **Anexo 9: Guía de entrevista para el propietario de la finca**

**Universidad Latina de Costa Rica, Sede Heredia**

**Guía de entrevista a dueño de la finca**

**Administración de Empresas con énfasis en Comercio Internacional**

**Elaborado por: Leidy Quirós Oviedo**

**Objetivo general:** Diseñar un plan de exportación de yuca, para la finca La Chila, que considere estrategias de internacionalización, para obtener rentabilidad de la producción de sus cosechas, para el II cuatrimestre, 2018.

### **Indicaciones:**

Conteste de modo claro y preciso lo que se le consulta a continuación:

1. ¿En promedio cuántos kilogramos de yuca puede generar cada metro cuadrado del terreno?

Más o menos 15 -18 kilogramos por metro cuadrado de área, porque en un metro cuadrado se pueden sembrar 6 matas y cada una produce unos 3 kg.

2. ¿Cuánto tiempo tarda la producción de yuca, desde su siembra hasta su cosecha?

11 meses.

3. ¿Cuántos metros cuadrados del total de la finca serían los máximos que pueden estar disponibles para sembrar (con un relieve apto, libre de árboles, construcción)?

20.000,00 metros cuadrados del área total

4. ¿Cuáles características físicas deben estar presentes en el producto para considerarse de primera calidad?

El tipo de variedad de la semilla es lo que hace que sea como la gente la prefiere, que se cocine rápido, y quede suave. Que su tamaño no sea ni muy grande, ni muy pequeña, más o menos que una sola yuca pese unos 700 gramos y que tenga forma cilíndrica. Su color debe ser blanco porque al mercado no le gusta amarilla.

Para obtener todas esas cualidades se requiere de muchos minerales como el potasio, de modo que se obtenga un producto homogéneo. La broza del café sería una opción ideal orgánica y fuente de ese mineral, que se puede utilizar como abono y a la vez ayuda a conservar el suelo.

5. ¿Qué porcentaje de la producción total de yuca estima que no sea exportable, según su calidad?

Se podría perder en yuca no más de un 20% de la producción

6. ¿Cuáles considera son las principales fortalezas y oportunidades para el bien agrícola de interés?

Fortalezas:

- A. Facilidad de industrialización.
- B. Alimento con gran consumo entre la población adulta mayor.
- C. Cuenta con una mayor vida útil al momento de su corta, en comparación a otros productos agrícolas.
- D. Poca presencia de plagas para el cultivo.
- E. No requiere mucha mano de obra en el proceso de producción.
- F. Cultivo de fácil reproducción por medio de material vegetativo.
- G. Sus remanentes son aprovechados para la alimentación de bovinos, cerdos o ganado lechero.
- H. Es un excelente conservador de terrenos, pues permite la filtración del agua de lluvia a los suelos.
- I. Permite cultivar y conservar fácilmente la semilla.

Oportunidades:

- A. Grandes extensiones territoriales con que cuenta Costa Rica, aptas para la producción del cultivo (200–400 msnm)
- B. Grandes aptitudes de los productores nacionales para obtener provechosas cosechas.

7. ¿Cuáles considera son las principales debilidades y amenazas para el bien objeto de investigación?

Debilidades:

- A. Difícil manejo de desechos (semilla), pues su reproducción es muy agresiva.
- B. Requerimiento de terrenos abiertos libres de árboles, aptos para la siembra.
- C. Dificultad de extracción del lugar de cosecha, principalmente en terrenos muy cargados de lluvia.

Amenazas:

- A. Mayor preferencia de los consumidores de las variedades del cultivo que genera menor producción por hectárea.
  - B. Gran cantidad de exportadores del producto presentes en Costa Rica.
  - C. Pocos incentivos y apoyo estatal para el productor.
  - D. Es necesario tener un mercado fijo.
8. ¿Cuáles opina que sean los cuidados necesarios por cumplir para que la yuca en raíz se conserve adecuadamente? ¿Cuál es el tiempo de vida promedio de ese producto en ese caso?
- A. Procurar no provocar heridas en el momento de la extracción, sacar completa porque si no, empieza la proliferación de plagas.
  - B. No exponer al sol.
  - C. No mojarse.
  - D. Conservarse lo más natural posible a cómo se sacó del terreno
  - E. No exponerla a cambios bruscos de temperatura.

Cuando se parafina puede durar unos 12 días en condiciones óptimas de calidad.

9. ¿Cuántos años de experiencia como productor agrícola tiene?

25 años.

Muchas gracias por su tiempo.

## **Anexo 10: Guía de entrevista para Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER)**

**Universidad Latina de Costa Rica, Sede Heredia**

### **Guía de entrevista a la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER)**

**Administración de Empresas con énfasis en Comercio Internacional**

**Elaborado por:** Leidy Quirós Oviedo

**Objetivo general:** Diseñar un plan de exportación de yuca, para la finca La Chila, que considere estrategias de internacionalización, para obtener rentabilidad de la producción de sus cosechas, para el II cuatrimestre, 2018.

#### **Indicaciones:**

Conteste de modo claro y preciso lo que se le consulta a continuación:

1. Observe los siguientes sectores productivos de Costa Rica: servicios, agrícola, alimentaria, eléctrica y electrónica. Ordénelos de mayor a menor en posibilidad de crecimiento de exportación para el próximo quinquenio.

En PROCOMER no realizamos proyecciones, brindamos seguimiento a los diferentes sectores con la intención de brindar apoyo a su crecimiento en materia de exportaciones.

2. ¿Cuáles son los documentos básicos necesarios para la exportación del producto agrícola yuca fresca?

Para los productos frescos sería inicialmente importante la gestión del Certificado Fitosanitario de Exportación ante el Ministerio de Agricultura de Costa Rica y según el destino de interés evaluar si es necesario la incorporación de alguna leyenda señalando que el producto se encuentra libre de alguna plaga de interés para el país destino; así como el cumplimiento de disposiciones específicas adicionales por ARP o protocolos, esto según el destino de exportación. Adicionalmente serían el DUA, factura comercial, documento de transporte (guía aérea, BL o carta porte), lista de

empaquete, certificado de origen entre otras certificaciones adicionales según el producto y mercado de interés.

- Según la partida arancelaria 07141000011 (Raíces de yuca fresca), ¿cuáles restricciones arancelarias y no arancelarias posee en origen y destino considerando el envío Costa Rica - Estados Unidos?

Origen no se cuenta con arancel de exportación para este producto, en Costa Rica únicamente deben cancelarlo el café, el banano y el ganado en pie, en regulaciones sería la nota técnica o permiso 265 que corresponde al tema fitosanitario.

| United States of America - Chapter 07 - Edible vegetables and certain roots and tubers |  |     |       |  |
|--|--|-----|-------|--|
| <a href="#">Section Notes</a> <a href="#">Chapter Notes</a> <a href="#">End Notes</a>  |  |     |       |  |
| HS Number  | Description  | UOM | MFN   |  |
| 0714   | CASSAVA (MANIOC), ARROWROOT, SALEP, JERUSALEM ARTICHOKES, SWEET POTATOES, SWEET POTATOES AND SIMILAR ROOTS AND TUBERS WITH HIGH STARCH OR INULIN CONTENT, FRESH, CHILLED, FROZEN OR DRIED, WHETHER OR NOT SLICED OR IN THE FORM OF PELLETS; SAGO PITH: |     |       |  |
|  | - Cassava (manioc):  |     |       |  |
| 0714.10.10.00  | -- Frozen  | kg  | 7.9%  |  |
| 0714.10.20.00  | -- Other   | kg  | 11.3% |  |

Dentro del acuerdo el producto goza del libre comercio, siempre que cumpla con la norma de origen y se adjunte a su envío el respectivo Certificado de Origen, esto en el margen del DR-CAFTA.

Consideraciones no arancelarias puede consultarlas en el siguiente del sistema FAVIR:

Commodity Import Report (CIR)

**Cassava (Root)** from **Costa Rica** into **All Ports**

The CIR contains current import regulation information for the selected Commodity Import (a specific commodity approved from a designated country, or region, into one or more designated ports). A flag (🚫) indicates information that is intended for and available to an APHIS/CBP audience only.

*Manihot esculenta ssp. esculenta* [Commodity Summary](#) [Guide Page](#) [Country Summary](#)

---

**Import Requirements**

- Admissible Plant Parts:** Root
- Admissible Ports:** All Ports
- Import Permit Required:** An Import Permit is required. To obtain a permit, go to [e-Permits](#).
- Subject to Inspection:** This commodity is subject to inspection at the port of entry and all general requirements of [7 CFR 319.56-3](#).

---

**Commodity Information**

- For additional commodity information and images, visit <https://npgsweb.ars-grin.gov/gringlobal/taxonomydetail.aspx?id=23373>

Page ID: CIRReportP

4. ¿En cuánto tiempo se obtiene la inscripción de exportador que se tramita a través del sistema VUCE 2.0? ¿Qué costo tiene este trámite y cada cuánto se debe renovar?

Si se completa y cumple con todos los requisitos en un promedio de dos horas se aprueba y en dos horas más se sube a TICA, es gratuito y se debe renovar cada dos años.

5. ¿Existe actualmente alguna modalidad de exportación en la cual las microempresas puedan obtener algún trato preferencial o de apoyo, en cuanto a requisitos o agilidad en los procesos exportadores?

A nivel de servicios de PROCOMER estos son asequibles de forma indiferente al tamaño de las empresas. Los requisitos se sujetan más a los productos y destinos de exportación

6. ¿Cuál es el INCOTERM mayormente utilizado para envíos de embarques de yuca a Estados Unidos?

No es correcto determinar un INCOTERM ya que esto dependerá de la negociación entre las partes y el medio de transporte utilizado en la exportación. Por ejemplo, si se trata de envío de contenedores, vía marítima sería el FOB.

7. ¿Cuál puerto estadounidense es el que recibe mayor cantidad de yuca fresca?

El principal distrito aduanero por el que ingresó el código 0714.10 a Estados Unidos en 2017 fue Wilmington, DE, seguido por Port Everglades, FL y Miami, FL. Fuente Global Trade Atlas.

8. Entre los exportadores de yuca en Costa Rica, ¿es más frecuente la exportación directa o la exportación indirecta?

Esta información la disponen únicamente los exportadores.

9. ¿Cuáles son las modalidades de pago utilizadas con mayor eficiencia en los flujos comerciales internacionales?

Esta información la disponen únicamente los exportadores.

10. ¿Cuál es un precio de venta promedio por kilogramo de yuca fresca negociado por los exportadores costarricenses?

Esta información la disponen únicamente los exportadores.

Muchas gracias por su tiempo.

## **Anexo 11: Guía de entrevista para Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)**

**Universidad Latina de Costa Rica, Sede Heredia**

**Guía de entrevista a Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)**

**Administración de Empresas con énfasis en Comercio Internacional**

**Elaborado por: Leidy Quirós Oviedo**

**Objetivo general:** Diseñar un plan de exportación de yuca, para la finca La Chila, que considere estrategias de internacionalización, para obtener rentabilidad de la producción de sus cosechas, para el II cuatrimestre, 2018.

### **Indicaciones:**

Conteste de modo claro y preciso lo que se le consulta a continuación:

1. ¿Cómo se tramita y qué costo tiene el certificado fitosanitario para cumplir con la legislación costarricense actual en la exportación de yuca fresca (NT 0265)? ¿Hay algún otro permiso que deba tramitar una empresa con deseos de convertirse en exportador de yuca fresca hacia Estados Unidos?

**Primer paso:** primeramente, es vital que la persona interesada en optar por una certificación fitosanitaria, esté inscrito y al día en sus cuotas ante la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), se puede solicitar siendo persona física, o bien, jurídica, pero el histórico que genera el registro es independiente uno de otro, por lo que, si una persona decide iniciar registrado como persona física y luego quiere hacerlo a través de una empresa jurídica, todo su histórico iniciará en cero. En el caso de compañías jurídicas, tienen dos opciones, optar por estar registrado como patrono, o bien que alguno de los socios o accionistas de la personería jurídica esté registrado como trabajador independiente ante la CCSS.

**Segundo paso:** determinar lugar de empaque que va a tener el producto. En el caso de que el productor tenga su propia planta empacadora, personal del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE) le visitarán para hacer constar de que las condiciones son óptimas para otorgarle el certificado, caso contrario le harán todas las

observaciones pertinentes para lograrlo, en este panorama el productor se llama empacador.

Si por el contrario el productor decide preparar su producto para la exportación en una planta empacadora independiente, en este caso él recibe el nombre de comercializador, pues solo lleva su producto a empacar a alguna de estas empresas, las cuales ya tienen previa autorización del SFE y son sujetas a inspecciones por parte de este ente, en promedio cada mes y medio. En este caso, la empresa empacadora emite una carta haciendo constar que ellos empacaron el producto y la entregan al productor. Bajo esta opción, es vital que la planta empacadora autónoma esté igualmente al día con sus obligaciones patronales ante la CCSS.

Cuando se opta por la preparación de mercancías en empacadora propia el SFE emite un certificado de operación, el cual debe estar visible en las instalaciones, por el contrario, cuando se decide llevar a empacar externamente, solo se emite una resolución.

**Tercer paso:** hacer el registro, el cual se hace en línea en la página web del SFE y vence cada 5 años.

A partir de aquí se genera un número de registro, a través del cual automáticamente todos los puntos de salida (aduanas) de mercancías del país pueden acceder y notar que dicha persona física o jurídica está debidamente registrado según la legislación del país, para poder hacer su exportación.

**Cuarto paso:** solicitud de certificación fitosanitaria NT 0265, esto lo puede hacer el mismo exportador, a través de la plataforma de PROCOMER llamada VUCE 2.0, o bien, su agente aduanal, en el primer caso con la desventaja de que se debe recoger en el punto de salida en que se solicitó, o sea, si se solicitó por ejemplo en Caldera y el exportador está en el Valle Central, entonces debe trasladarse allá para recogerlo, en cambio, si lo hace su agente aduanal ellos tienen presencia en todos estos puntos de salida de las mercancías y le será más fácil recogerlo, sin embargo el costo incrementa en este último caso. La solicitud debe hacerse de 24 a 48 horas de previo a la salida del barco.

En cuanto a los costos asociados, el exportador debe pagar una anualidad de ₡60.805,00 colones. Además, a la salida de cada contenedor, aleatoriamente se

inspeccionan, esto generalmente sucede a usuarios que realizaron un registro en algún aspecto dudoso, o bien, a los contenedores con mercancías que se han visto alteradas recientemente; el costo de esta inspección es de ₡15.668,00 por contenedor sin importar el tamaño del mismo.

La certificación fitosanitaria, si la realiza el exportador de modo independiente le cuesta ₡3.904,00, en caso de que lo tramite a través de agencia aduanal el costo ronda los ₡15.000,00 aproximadamente.

Existe otro posible costo que es cuando se realiza la exportación bajo la modalidad “exportador ocasional”, la cual es una opción para enviar mercancías urgentes de modo más rápido, en este caso el costo es de ₡86.262,00 adicionales por contenedor.

En el caso de otros productos agrícolas requieren también de la emisión de permisos como certificados de plagas y tratamiento, en el caso de la yuca no es así.

2. ¿Es posible tramitar la NT 0265 a través de la oficina de PROCOMER directamente? ¿Cuál es el procedimiento y costo en este caso?

No se puede tramitar utilizando solamente a PROCOMER, se debe hacer todo el proceso, según la respuesta de la pregunta 1.

3. ¿Existe alguna modalidad de simplificación de trámites de los que puedan gozar las microempresas, en relación con la tramitación de los permisos de exportación de productos agrícolas?

No, es igual para cualquier persona física o jurídica, no se puede brincar ningún paso. Recientemente se han implementado algunas herramientas que benefician a todos los usuarios, por ejemplo, la opción de poder solicitar las certificaciones en línea, también hay una aplicación disponible únicamente para Android, esta funciona para ver vencimiento de anualidades, y el estado de las certificaciones.

4. ¿Cuál es el procedimiento por seguir para que una finca logre inscribir su producción como producto orgánico? ¿Qué costo tiene dicha certificación?

Todo aquel que quiera obtener una certificación como orgánico debe cumplir con el Reglamento sobre Agricultura Orgánica Decreto Ejecutivo 29782-MAG, así como tener una certificación por parte de una agencia certificadora, esta es una negociación privada entre el productor y la agencia.

5. ¿Cuáles son las características del empaque y embalaje que se utilizan con frecuencia para el envío de este tipo de mercancía a mercados internacionales? ¿Tiene el MAG alguna especificación en este tema?

Debe especificar claramente que es un producto con origen Costa Rica, indicar el género mediante su nombre científico, que en el caso de la yuca es *manihot esculenta*, también detallar el nombre de la empresa y su clasificación si es comercializador o empacador.

6. ¿Cuáles son las exigencias sanitarias de USA para permitir el ingreso de yuca fresca a este país? ¿Cuáles son los costos asociados?

No hay mayor regulación que la certificación fitosanitaria del origen, el SFE trabaja a la inversa, es decir, para poder exportar lo primero es conocer el detalle de requisitos en el destino de interés. Existe una página de la USDA con información útil sobre puntos de entrada a USA permitidos y demás detalles.

Muchas gracias por su tiempo.

**Anexo 12: Guía de observación para empresas aduanales, consolidadores y transportistas de carga**

**Universidad Latina de Costa Rica, Sede Heredia**

**Guía de observación a empresas aduanales, consolidadores y transportistas de carga**

**Administración de Empresas con énfasis en Comercio Internacional**

**Elaborado por:** Leidy Quirós Oviedo

**Objetivo general:** Diseñar un plan de exportación de yuca, para la finca La Chila, que considere estrategias de internacionalización, para obtener rentabilidad de la producción de sus cosechas, para el II cuatrimestre, 2018.

**Indicaciones:**

De acuerdo con la actividad comercial que brinda su representada, por favor completar los siguientes espacios con los costos de los servicios que podría ofrecer la compañía. Lo anterior para obtener el costo de movilización marítima de un embarque de yuca fresca desde Costa Rica hacia Estados Unidos, partida arancelaria 071410000011, considerando las opciones en contenedores refrigerados de 20 pies, 40 pies y 40 pies alta capacidad (high cube), a temperatura controlada, entrando al destino por el puerto de Miami. Por favor desglose los costos y realice cualquier comentario al pie de la tabla de costos.

| <b>Servicio</b>   | <b>Costo \$ Reefer 20 pies (Valor EXW de factura \$7.144,00, peso total de contenedor 18.230,00 Kg, peso de producto: 14.288,00 Kg)</b> | <b>Costo \$ Reefer 40 pies (Valor EXW de factura \$14.200,00, peso total de contenedor 34.000,00 Kg, peso de producto: 28.400,00 Kg)</b> | <b>Costo Reefer \$ 40 high cube (Valor EXW de factura \$14.260,00, peso total de contenedor 34.000,00 Kg, peso de producto: 28.520,00 Kg )</b> |
|---|---|--|--|
| Confección de documentos de exportación                           | 60,00   | 60,00  | 60,00  |
| Obtención de permisos origen (notas técnicas)                     | 175,00  | 175,00   | 175,00   |
| Trámite aduanal de exportación (DUA)                              | 50,00   | 50,00  | 50,00  |
| Flete local hacia el puerto Moín, desde Santa Rita de Río Cuarto. | 750,00  | 750,00   | 750,00   |
| Manejos en puerto de origen, Moín                                 | 275,00  | 275,00   | 275,00   |
| Flete marítimo internacional hasta puerto Miami                   | 2.900,00  | 3.100,00   | 3.100,00   |
| Seguro de la mercancía  | 50,00   | 50,00  | 50,00  |
| Manejos en puerto destino, Miami                                  | 300,00  | 300,00   | 300,00   |
| Obtención de permisos en destino (FDA, USDA, NOP, u otros)        | Free  | Free   | Free   |

|  |                 |                 |                 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|
| Trámite aduanal de importación USA                       | 250,00          | 250,00          | 250,00          |
| Flete de entrega local aproximado en el estado de Miami. | 800,00          | 800,00          | 800,00          |
| Otros gastos (Indique cuáles)<br>_____                   | N/A             | N/A             | N/A             |
| <b>Costo total por contenedor (\$)</b>                   | <b>5.610,00</b> | <b>5.810,00</b> | <b>5.810,00</b> |

Comentarios:

---



---



---



---

Muchas gracias por su tiempo.

## **Anexo 13: Guía de observación de precios y costos del producto**

**Universidad Latina de Costa Rica, Sede Heredia**

### **Guía de observación de precios del producto**

**Administración de Empresas con énfasis en Comercio Internacional**

**Elaborado por:** Leidy Quirós Oviedo

**Objetivo general:** Diseñar un plan de exportación de yuca, para la finca La Chila, que considere estrategias de internacionalización, para obtener rentabilidad de la producción de sus cosechas, para el II cuatrimestre, 2018.

#### **Indicaciones:**

Completar los siguientes espacios con los datos que se solicitan (considerar datos por kilogramo de yuca).

| Tipo contenedor  | <b>20 pies</b> | <b>40 pies</b> | <b>40 pies alta capacidad</b> |
|--|----------------|----------------|-------------------------------|
| Precio de venta promedio del kilogramo de yuca en el destino (\$): | 8,89           | 8,89           | 8,89                          |
| Costo de movilización local en estado de Miami                     | 0,04           | 0,02           | 0,02                          |
| Utilidad del vendedor (10%)  | 0,89           | 0,89           | 0,89                          |
| Trámite aduanal de importación en destino                          | 0,04           | 0,02           | 0,02                          |
| Obtención de permisos en destino (FDA, USDA, NOP, u otros)         | 0,00           | 0,00           | 0,00                          |
| Manejos en puerto destino, Miami                                   | 0,01           | 0,007          | 0,007                         |
| Seguro de la mercancía   | 0,006          | 0,005          | 0,007                         |
| Flete marítimo internacional                                       | 0,22           | 0,13           | 0,14                          |

|  |               |               |               |
|--|---------------|---------------|---------------|
| Manejos en puerto de origen, Moín                                | 0,04          | 0,02          | 0,02          |
| Flete local hacia el puerto Moín, desde Santa Rita de Río Cuarto | 0,02          | 0,03          | 0,03          |
| Trámite aduanal de exportación (DUA)                             | 0,004         | 0,002         | 0,002         |
| Obtención de permisos origen (notas técnicas)                    | 0,007         | 0,003         | 0,003         |
| Confección de documentos de exportación                          | 0,003         | 0,001         | 0,001         |
| Embalaje de la carga   | 0,18          | 0,18          | 0,18          |
| Trámites para inscribirse como exportador regular                | 0,0043        | 0,0041        | 0,0041        |
| <b>Precio EXW, Santa Rita, Río Cuarto por kg (\$)</b>            | <b>7,4257</b> | <b>7,5779</b> | <b>7,5659</b> |

## **APÉNDICE**

Heredia, 09 de agosto de 2018

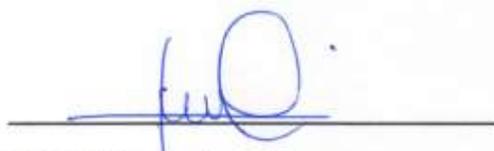
Señores  
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación  
Escuela de Administración de Negocios  
Universidad Latina de Costa Rica

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: Elaboración de un plan de exportación de yuca hacia un potencial mercado identificable, elaborado por la estudiante: Leidy Quirós Oviedo, cédula: 206350717, como requisito para que la citada estudiante pueda optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos formales y de contenido exigidos por la Universidad, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el tribunal examinador.

Suscribe cordialmente,



MGCI. Kira Rojas Noskova

Cédula: 800860580

Tutora

Heredia, 09 de agosto de 2018

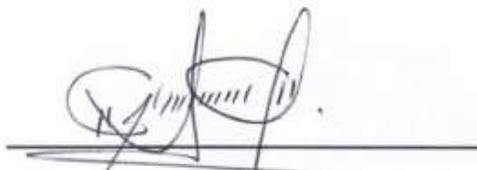
Señores  
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación  
Escuela de Administración de Negocios  
Universidad Latina de Costa Rica

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: Elaboración de un plan de exportación de yuca hacia un potencial mercado identificable, elaborado por la estudiante: Leidy Quirós Oviedo cédula: 206350717, como requisito para que la citada estudiante pueda optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos formales y de contenido exigidos por la Universidad, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el tribunal examinador.

Suscribe cordialmente,



MPIO. Carlos Cienfuegos Hernández  
Cédula: 122200170304  
Lector

San José, 13 de agosto de 2018

Señores  
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación  
Escuela de Administración de Negocios  
Universidad Latina de Costa Rica

Estimados señores:

Leí y corregí el Trabajo Final de Graduación, denominado: Elaboración de un plan de exportación de yuca hacia un potencial mercado identificable, elaborado por la estudiante: Leidy Quirós Oviedo; para optar el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional.

Corregí el trabajo en aspectos, tales como: construcción de párrafos, vicios del lenguaje que se trasladan a lo escrito, ortografía, puntuación y otros relacionados con el campo filológico, y desde ese punto de vista considero que está listo para ser presentado como Trabajo Final de Graduación; por cuanto cumple con los requisitos establecidos por la Universidad.

Suscribe cordialmente,



---

Licda. Ginette Fonseca Vargas  
Cédula: 1-750-344  
Número de carné: 10993  
Filóloga



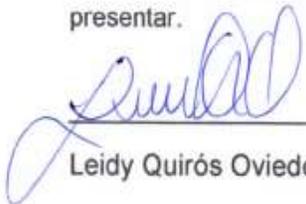
## “Carta Autorización de autora para uso didáctico del Trabajo Final de Graduación”

Vigente a partir del 31 de mayo de 2016

Yo Leidy Quirós Oviedo, de la carrera Licenciatura en Administración de Negocios con Énfasis en Comercio Internacional, autora del Trabajo Final de Graduación Modalidad Tesis, titulado: **Elaboración de un plan de exportación de yuca hacia un potencial mercado identificable**. Autorizo a la Universidad Latina de Costa Rica, para que exponga mi trabajo como medio didáctico en el Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI o biblioteca), y con fines académicos permita a los usuarios su consulta y acceso mediante catálogos electrónicos, repositorios académicos nacionales o internacionales, página web institucional, así como medios electrónicos en general, internet, intranet, DVD, u otro formato conocido o por conocer; así como integrados en programas de cooperación bibliotecaria académicos dentro o fuera de la Red Laureate, que permitan mostrar al mundo la producción académica de la Universidad a través de la visibilidad de su contenido.

De acuerdo con lo dispuesto en la ley No. 6683 sobre derechos de autor y derechos conexos de Costa Rica, permita copiar, reproducir o transferir información del documento, conforme su uso educativo y debiendo citar en todo momento la fuente de información; únicamente podrá ser consultado, esto permitirá ampliar los conocimientos a las personas que hagan uso, siempre y cuando resguarden la completa información que allí se muestra, debiendo citar los datos bibliográficos de la obra en caso de usar información textual o paráfrasis de esta.

La presente autorización se extiende el día 09 del mes de agosto del año 2018 a las 17:00 hrs. Asimismo, declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: que soy la autora del presente trabajo final de graduación, que el contenido de dicho trabajo es obra original de la suscrita y de la veracidad de los datos incluidos en el documento. Eximo a la Universidad Latina; así como al Tutor y Lector que han revisado el presente, por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo, de cualquier responsabilidad por su autoría o cualquier situación de perjurio que se pudiera presentar.

  
\_\_\_\_\_  
Leidy Quirós Oviedo