

Universidad Latina de Costa Rica

Sede Heredia

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS  
CON ÉNFASIS EN COMERCIO INTERNACIONAL**

Plan de apertura de negocio en mercados internacionales de la  
carne bovina para la empresa costarricense Comercializadora de  
Carne MDL S.A.(Grass Fed)

Alonso Bravo Fournier

**TESIS DE GRADUACIÓN PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OPTAR  
POR EL GRADO DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON  
ENFASIS EN COMERCIO INTERNACIONAL**

Heredia, Costa Rica

14/12/2018

## FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES

### TRIBUNAL EXAMINADOR

Este proyecto titulado: Plan de apertura de negocio en mercados internacionales de la carne bovina para la empresa costarricense Comercializadora de Carne MDL S.A.(Grass Fed), por el estudiante: **Alonso Jesús Bravo Fournier**, fue aprobada por el Tribunal Examinador de la carrera de Administración de Negocios de la Universidad Latina, Sede Heredia, como requisito para optar por el grado de **Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional**:



---

**Lic. Zailyn Espinoza Alvarado**  
**Tutor**



---

**MGCI. Kira Rojas Noskov**  
**Lector**



---

**MBA. Edgar López Gómez**  
**Representante de Rectoría**

## FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES

### CONSEJO ASESOR

Este proyecto titulado: Plan de apertura de negocio en mercados internacionales de la carne bovina para la empresa costarricense Comercializadora de Carne MDL S.A.(Grass Fed), por el estudiante: **Alonso Jesús Bravo Fournier**, fue aprobada por el Consejo Asesor de la carrera de Administración de Negocios de la Universidad Latina, Sede Heredia, como requisito para optar por el grado de **Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional**:



---

Lic. Zailyn Espinoza Alvarado  
Tutor



---

MGCI. Kira Rojas Naskov  
Lector



---

MBA. Edgar López Gómez  
Representante de Rectoría

## DECLARACIÓN JURADA

El suscrito, Alonso Jesús Bravo Fournier con cédula de identidad número 1-1591-0374, declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: Que soy el autor del presente trabajo final de graduación, modalidad proyecto; para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Latina, Sede Heredia, y que el contenido de dicho trabajo es obra original del suscrito.

Heredia, 14, diciembre del 2018

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke, positioned above a solid horizontal line.

Alonso Jesús Bravo Fournier

1-1591-0374

#### MANIFESTACIÓN EXONERACIÓN DEL RESPONSABILIDAD

El suscrito, Alonso Jesús Bravo Fournier con cédula de identidad número 1-1591-0374,, exonera de toda responsabilidad a la Universidad Latina, Sede Heredia; así como a la Tutora y Lectora que han revisado el presente trabajo final de graduación, para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Latina, Sede Heredia; por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo. Asimismo, autorizo a la Universidad Latina, Sede Heredia, a disponer de dicho trabajo para uso y fines de carácter académico, publicitando el mismo en el sitio web; así como en el CRAI.

Heredia, 14, diciembre del 2018



Alonso Jesús Bravo Fournier

1-1591-0374

## **Agradecimientos**

En primer lugar agradezco a Dios por permitirme llegar hasta el punto de aspirar por una licenciatura en un campo que es de mi agrado para desarrollar una carrera profesional.

Agradezco el apoyo incondicional brindado mi padre y mi madre que siempre estuvieron presentes tanto como mentores en mi desarrollo estudiantil y mentores en mi desarrollo de vida, velaron por lo que es bueno para mi persona y siempre expresándolo de una manera amorosa.

Mis hermanas sin duda toman un papel importante ya que basadas en sus experiencias laborales y carrera profesional fueron capaces de extender una mano de ayuda en sus campos de experticia.

Agradezco a mi tío Glenn Bravo que con su ardua experiencia en el campo de la carne bovina formo parte importante de esta investigación y por sus consejos de desarrollo de esta tesis.

Agradezco a la profesora Zaylin Espinoza como tutora de la presente investigación por siempre estar al tanto de mi desarrollo en esta investigación y brindar apoyo en todas las interrogantes que surgieron durante este proceso y por extender su arduo conocimiento en materia de comercio exterior a mi disposición a lo largo del proceso de licenciatura.

Agradezco a la profesora Kira Rojas como lectora de esta tesis y profesora de mi carrera, quien siempre tuvo la preocupación de desarrollar profesionales en sus clases impartidas.

Agradezco el apoyo brindado por la gerencia de mi trabajo actual quien siempre me otorgo los permisos necesarios para la elaboración de esta tesis.

## **Dedicatoria**

Dedico esta Tesis, a Dios ya que me ha dado la salud, las oportunidades y la capacidad de llevar este proceso y porque nos brinda la capacidad de aprender y seguir adelante aprendiendo cada día de nuestros errores para de esa manera mejorar paso a paso nuestro camino por este mundo.

Dedico esta tesis a mi madre, quien siempre ha brindado un apoyo a lo largo de mi carrera y me ha enseñado diferentes cosas entre ellas la importancia de llenar la vida de experiencias inolvidables siempre tomando en cuenta que no se debe dejar de lado las responsabilidades existentes con el fin de encontrar un balance.

Dedico esta tesis a mi padre, que al igual que mi madre siempre brindó su apoyo en mi proceso estudiantil y que a pesar de las muchas cosas que me enseñó rescato su amor y dedicación por la familia, su buen corazón y su esfuerzo de siempre trabajar fuertemente para obtener los resultados deseados sin dejar de lado la ética en la vida.

## Resumen

La investigación realizada expone varios elementos necesarios, que permiten a una empresa internacionalizarse. Parte de los puntos aprendidos se presentan como requerimientos básicos que de no contar con ellos pueden representar un atraso en tiempos, un aumento de costos, una pérdida de clientes, mercancías o incluso que estas no salgan del país.

Entre los temas más relevantes que hicieron parte de esta investigación se encuentran:

- **Requisitos de Exportación:** se explicó la documentación necesaria de todas aquellas empresas interesadas en convertirse en exportadoras.
- **Datos de exportación:** Una herramienta muy útil presentada por la plataforma de PROCOMER, la cual evidencia mercados potenciales para las mercancías en estudio de exportación.
- **Análisis Cultural:** Las diferencias culturales en el mundo del comercio exterior representan una barrera, ya que la percepción de una mercancía suele variar según la ubicación geográfica de destino.
- **Tratados de Libre Comercio:** Si bien es cierto la ignorancia ante los beneficios que representa una negociación entre países puede privar a las empresas exportadoras de optar por recortes en costos, tiempos, documentaciones e inspecciones.
- **Etiquetado, Empaque y Embalaje:** Se convierte en un factor crucial, ya que el mal uso de estos conceptos ante una mercancía específica puede provocar la detención de estas y la prohibición a ingresar en destino.
- **Canales de Distribución:** Nos brindan un claro panorama de la manera en que se comercializan los productos. Principalmente, brinda un análisis de cómo puede una empresa cerciorarse de llegar a un consumidor final.
- **Métodos de Pago:** Es claro que existe un beneficio económico que los exportadores apunta y es por esta razón que el método de pago correcto asegura a los mismos que existirá un reconocimiento económico contra la entrega de mercancías.



## Tabla de contenido

Capítulo I .....	1
Problema .....	2
Propósito .....	2
Estado actual sobre el objeto de estudio .....	2
Antecedentes: .....	3
Planteamiento de la situación problemática y formulación del problema.....	4
Sistematización del problema .....	5
Justificación del estudio de investigación .....	5
Justificación Teórica .....	6
Justificación Metodológica.....	6
Justificación Práctica .....	6
Objetivos del estudio .....	7
Objetivo General .....	7
Objetivo Específicos .....	7
Delimitaciones, limitaciones y alcances de la investigación .....	7
Delimitación .....	7
Limitaciones .....	7
Alcances de la investigación .....	7
Capítulo II: .....	8
Marco Teórico .....	8
Marco Situacional.....	9
Misión.....	9
Visión.....	9
Valores – Grass Fed .....	9
Organigrama de la empresa Grass Fed .....	10
Marco Teórico del objeto de estudio.....	10
FODA: Empresa Grass Fed .....	16
Capítulo III .....	9
Marco Metodológico.....	9
Metodología de la investigación .....	18
Enfoque .....	19
Diseño de la investigación.....	21

Diseño No experimental.....	21
Diseño Transversal .....	21
Método de Investigación Analítico .....	22
Inductivo.....	22
Tipos de investigación.....	23
Descriptiva.....	23
Correlacional .....	24
Exploratorio.....	24
Sujetos y fuentes de información.....	25
Población de la Investigación .....	25
Fuentes de información .....	27
Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de los datos: .....	29
El cuestionario.....	29
La entrevista (estructurada, dirigida, abierta, formal e informal) .....	29
El análisis documental y de contenido.....	29
Las matrices, las bases de datos, el software.....	30
Confiabilidad y Validez de los instrumentos .....	30
Requisitos de Exportación.....	31
Certificado de Exportación.....	32
Caracterización de establecimientos autorizados para exportar productos de origen animal para consumo humano .....	34
Solicitud ante el país que se desea exportar.....	34
Exportación de Carne Bovina .....	36
Levante de Nota Técnica .....	38
Etiquetado, Empacado y Embalaje.....	39
Etiquetado .....	39
Empaque .....	40
Embalaje.....	40
Canales de Distribución.....	41
Canal 1 – Fabricante Consumidor .....	42
Canal 2 – Fabricante Detallista.....	42
Canal 3 – Fabricante Mayorista.....	43
Canal 4 – Fabricante Agente .....	43

Métodos de Pago Internacional .....	43
Transferencias Internacionales .....	43
Cobranza Simple o Documentaria .....	44
Carta de Crédito .....	45
Capítulo IV .....	46
Datos de Exportación .....	47
Exportaciones de Carne Bovina desde Costa Rica.....	47
Análisis Cultural de Posibles Mercados Meta .....	50
Análisis Cultural – Estados Unidos de América .....	50
Análisis Cultural – República Popular de China.....	51
Tratados de Libre Comercio .....	52
Tratado de Libre Comercio Costa Rica – China .....	52
Tratado de Libre Comercio – Estados Unidos .....	57
Transporte Internacional.....	60
Costos de Transporte .....	62
Embalaje.....	63
Canales de Distribución – Posibles Clientes .....	64
Análisis de Costos Sobre Producto.....	66
Capítulo V .....	68
Conclusiones y Recomendaciones. ....	69
Objetivo 1 - Definir el mercado meta de exportación .....	69
Objetivo 2 - Indagar en las rutas que existen para la correcta expansión de los negocios a mercados internacionales. ....	70
Objetivo 3 - Relacionar la ruta más eficiente y competitiva de internacionalización a la empresa Grass Fed. ....	71
Bibliografía .....	73
Libros físicos. ....	73
Páginas web.....	73
Blog.....	75
Anexos.....	76

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 1: Organigrama.....	10
Ilustración 2 Procesos Logísticos. Fuente: elaboración propia con información obtenida de Transporte y Logística Internacional (2012).....	13
Ilustración 3 FODA. Fuente: Elaboración propia con información de Grass Fed .....	16
Ilustración 4. FORMULARIO DIPOA-PG-001_RE-001.....	32
Ilustración 5. Certificado de Exportador .....	34
<b>Ilustración 6 Solicitud para exportación de productos, subproductos y derivados de origen animal para consumo humano, DIPOA-PG-001-RE-005. Fuente: Senasa.....</b>	<b>35</b>
<i>Ilustración 7 Canales de Distribución. Imagen con fines ilustrativos .....</i>	<i>42</i>
Ilustración 8 Certificado de Exportadores autorizados a China .....	56
Ilustración 9 Cotización de Transporte Fuente: Europartners (2018).....	63
Ilustración 10 Distribución Contenedor .....	64
Ilustración 11 Distribución de Pallets Fuente: elaboración propia .....	64
Ilustración 12 Precios Comparativos.....	66

## Índice de Figuras

Figura 1 Exportaciones de Carne Bovina.....	47
Figura 2 Principales Importadores por Año .....	49
Figura 3 Comportamiento Comercio China - Costa Rica .....	53
Figura 4 Comportamiento Comercio China-Costa Rica.....	58

## Índice de Tablas

Tabla 1: Partidas Arancelarias .....	12
Tabla 2 Cuadro de variables cualitativa .....	28
Tabla 9: Tabla 3 Documentos para Solicitudes Senasa .....	37
Tabla 4 Nota Técnica 266 .....	38
Tabla 5 Exportaciones de Carne Bovina por País .....	48
Tabla 6 Mayores Exportadores por País Últimos 5 años.....	48
Tabla 7 Partidas Arancelarias - Categoría de Desgravación.....	55
Tabla 8 HTSUS Carne Bovina .....	59
Tabla 9 Brokers de Carne Bovina - Massachusetts .....	65
Tabla 10 Brokers de Carne Bovina - Hawaii .....	66
Tabla 11 Costos por Exportación.....	66

# Capítulo I

Problema y Propósito

## **Problema**

¿Cuáles son las oportunidades desaprovechadas por parte de la empresa Grass Fed al no ofrecer su producto a mercados internacionales?

## **Propósito**

Mediante la creación de un plan de internacionalización de productos y marca para Grass Fed, se planea evaluar la posibilidad de penetrar mercados en el exterior con un procedimiento que involucre los requerimientos necesarios para su incursión en la exportación en el primer semestre de 2019.

## **Estado actual sobre el objeto de estudio**

Camino hacia la internacionalización.

Debido al crecimiento que ha tenido la marca en los últimos años, la presente investigación busca, plantear a los propietarios de Grass Fed una visión internacional de negocio. Donde se desarrolle la idea de encontrar nuevos mercados fuera del territorio nacional, mismos que cuenten con el potencial de consumo necesario para la importación de las carnes Grass Fed. La investigación pretende ofrecer a la compañía Comercializadora de Carne MDL S.A. (Grass Fed) las herramientas para incursionar en los mercados internacionales de manera eficiente, legal y con amplios objetivos de crecimiento internacional.

El área de conocimiento de la investigación se enfoca dentro del marco de la búsqueda de nuevos mercados de exportación en el comercio internacional. Por lo tanto, se reconocen los grandes avances de la sociedad moderna que facilita cada vez con los avances en tecnologías, comunicaciones e información llegar a nuevos destinos.

La investigación demostrará a la empresa Grass Fed, el proceso a seguir en una apertura de nuevos mercados de una manera exitosa. Con la intención de evidenciar la existencia de mercados con nuevas oportunidades de negocio.

A su vez, la investigación pretende encontrar la mejor manera en forma creativa y eficiente la conquista de los mercados internacionales, que contemple las necesidades básicas de Comercializadora de Carne MDL S.A. (Grass Fed) de cara a la apertura a la exportación. Entiéndase de este punto en adelante se hará referencia a la organización por su nombre comercial "Grass Fed".

## Antecedentes:

La empresa Grass Fed fue fundada en el año 2016 por dos jóvenes emprendedores: Luis Mariano Alfaro y Diego Trejos. Ambos fundadores provienen de familias, que ya contaban con amplia experiencia en el mundo de la ganadería. Conforme estos se vieron incorporados en el mundo de los negocios tomaron la decisión de hacer un cambio. Analizaron cómo las prácticas de la industria a nivel local e incluso global se empleaban en contra de sus principios, es decir: el respeto y la implementación de una vida saludable en los animales, con procesos de manejo del ganado de manera más acorde con la responsabilidad ecológica.

En virtud de esta iniciativa, por la cual se opta en crear una empresa, la cual aplique los valores anteriormente mencionados en sus prácticas diarias, con la intención de crear un cambio con respecto de lo que se viene realizando en la ganadería actual.

La empresa Grass Fed es creada bajo tres valores fundamentales:

- a) Sostenibilidad
- b) Salud
- c) Ética

Los anteriores son clave para entregar un producto y servicio que vaya acorde con los valores de los fundadores de la compañía.

La sostenibilidad en Grass Fed se destaca por el ganado de pastoreo. La ganadería de pastoreo realiza un uso eficiente de los lotes (potreros), lo cual asegura una rotación constante del ganado en los mismos. Esto permite el cuidado de la tierra que se encuentran en proceso de su utilización. A diferencia de la ganadería convencional, con la cual se extrae el máximo provecho a los potreros, lo que genera el deterioro de estos en un corto plazo. Algunos aspectos positivos en el ganado de pastoreo es que se asegura que se mantenga saludable el medio ambiente, aportando a la retención de carbono de la atmósfera. En este orden de ideas, se mantiene, la línea ecológica, ya que la entrega de los productos finales es en envases 100% reciclados.

Con este proceso de pastoreo, los animales viven en su “estado natural”, sin químicos, antibióticos, hormonas o alimentos, que no sean parte de su dieta natural. Esto es lo que hace de la carne de Grass Fed un producto final más saludable y de mejor calidad.

La ética se expresa en la empresa mediante el buen trato que se brinda a los animales. Caso contrario de las grandes compañías de la industria ganadera, en las cuales se descuida el animal y se enfoca en su producto final. En Grass Fed el cuidado del mismo y la conciencia ante una vida más plena del animal es una de las bases de los fundadores. Entre las prácticas que ofrece la organización como mejora a los procesos tradicionales encontramos:

- Se evita la estabulación, la cual consiste en encerrar a los animales en confinamientos con el fin de engordarlos por periodos de tres a seis meses. Con alimentos como granos, soya, gallinaza, pollinaza e incluso desperdicios de confites.
- Las estabulaciones pueden provocar enfermedades en los animales por lo que en el sistema Grass Fed también se evita el uso de antibióticos.
- No se utilizan implantes anabólicos que son prácticamente esteroides para engrosar el peso del animal.
- Adicionalmente, no se utiliza ningún tipo de químico o aditivo post sacrificio que en el uso común se utiliza para prolongar la vida útil o bien dar mayor suavidad al producto final.

## Planteamiento de la situación problemática y formulación del problema

La investigación se lleva a cabo por la necesidad de la empresa Grass Fed de encontrar nuevos mercados.

Sampa Gonzalo (2009) citado por Cecilia Hueste Rodríguez (2012) indica:

El comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales” (pg. 14).

Por lo tanto, más que una necesidad, se considera una expansión de negocio, ya que Grass Fed puede apoyarse del crecimiento de la marca localmente para incursionar en nuevos mercados.



Además, se considera que el hecho de no contar con un plan de expansión internacional puede incurrir en una demora para cuando se deba tomar este paso. Por lo que, resulta importante que la misma cuente con un plan de acción para iniciar el proceso de exportación de una manera ordenada y con visión de crecimiento.

Adicionalmente, se puede analizar el problema desde la perspectiva de pérdidas de negocios. Es decir, entre más tiempo tarda una empresa en internacionalizarse, más probabilidad de que ese mercado potencial del exterior se vea alcanzado por la competencia o por una empresa nueva que brinde un producto similar o igual al del caso en estudio.

### **Sistematización del problema**

¿Es posible internacionalizar la marca Grass Fed?

¿Cuál es la manera más eficiente de exportar su producto al exterior?

¿Cuál es el mercado más potencial para Grass Fed?

¿Cuál y cómo es el proceso de exportación ideal para este producto?

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

La investigación se plantea en función de contemplar una posible expansión de la empresa Grass Fed a nivel internacional, a su vez, contempla que los consumidores tienen acceso a productos de diferentes partes del mundo.

Para Cecilia Hueste Rodríguez (2012):

....los productores de bienes, el campo de comercialización se expande, conduciéndonos a una competencia, donde, el consumidor final se ve beneficiado al contar con un sinnúmero de alternativas para satisfacer sus necesidades. (pg. 15).

Resulta conocido que, como parte de la evolución, las empresas optan por un crecimiento internacional con el cual expanden su cartera de negocios. Si bien es cierto, este proceso no es sencillo, pues se requiere de adquirir nuevos conocimientos para de manera acertada lograr incursionar en nuevos mercados. La introducción al comercio exterior puede contener tanto temas internos de una organización como externos los cuales serán explicados en el presente estudio.

Adicionalmente, tener un conocimiento general de lo que es comercio exterior y cómo este afecta y se comporta a nivel mundial, lo cual es esencial para una correcta expansión de negocios. Por lo mismo, se deberán enfatizar en temas teóricos, prácticos y metodológicos de este ámbito.

Se plantea la investigación detrás del deseo de una empresa nacional para expandirse más allá de sus fronteras. Además, la investigación abrirá el panorama tanto del lector como de la empresa para entender cuáles son los mejores procedimientos de llevar este proceso y porque estas se convierten en los caminos esenciales para optar por este crecimiento.

### **Justificación Teórica**

Es necesario que el presente trabajo incluya una explicación detallada de la manera en que el comercio exterior funciona para facilitar tanto al lector como al exportador su entendimiento.

Este desarrollará todos los temas relacionados con el proceso necesario para la exportación del producto, además de brindar la definición de cada uno de los mismos. Entre los cuales se puede encontrar comercio exterior, partida arancelaria, medios de transporte, embalaje, empaque, documentos en relación con el comercio exterior, auxiliares, aduanas, entre otros. También, incluirá el proceso interno como externo que debe de cumplir la empresa para lograr llegar con éxito a los mercados internacionales.

### **Justificación Metodológica**

Al ser los propietarios de la empresa en estudio dedicados 100% a abastecer el mercado doméstico, el investigador se plantea el reto de convertirse en un aliado estratégico para desarrollar el plan de internacionalización del producto en estudio.

Lo que se pretende es desarrollar un departamento de comercio exterior en la empresa con la intención de brindar a los propietarios la ruta más eficiente para la exportación de su producto final. Brindando una oportunidad para aprovechar la incursión de nuevos mercados fuera del territorio nacional.

### **Justificación Práctica**

El trabajo se desarrollará en función de brindar el conocimiento: terminológico, de procesos y legal para incursionar en mercados exteriores. También brindará una estrategia de incursión a otros países y los procesos necesarios para las exportaciones.

## Objetivos del estudio

### Objetivo General

Crear un departamento de Comercio Exterior para la Empresa Grass Fed.

### Objetivo Específicos

1. Definir el mercado meta de exportación.
2. Indagar en las rutas que existen para la correcta expansión de los negocios a mercados internacionales.
3. Relacionar la ruta más eficiente y competitiva de internacionalización a la empresa Grass Fed.

## Delimitaciones, limitaciones y alcances de la investigación

### Delimitación

El presente trabajo busca posicionar la empresa en el mercado internacional, examinando internacionalizar su marca en el mercado con más potencial de consumo carne. Lo anterior, mediante la creación de un programa de internacionalización de productos y marca para Grass Fed, por medio de estrategias que “conduzcan” a la empresa a convertirle en una exportadora.

### Limitaciones

Respecto de la información aportada por la empresa Grass Fed, se evidencia su deficiente conocimiento para ampliar sus mercados y lograr la internacionalización.

Una limitación que puede resaltar en la investigación presente es no encontrar el medio de transporte adecuado para realizar, de manera óptima, el traslado de la carne desde la fábrica, hasta el mercado de exportación, manteniendo la calidad del producto.

### Alcances de la investigación

Mediante el análisis de diferentes variables como transporte, costos, tratados de libre comercio y exportaciones ya realizadas. Se define el mercado meta y el alcance que logrará tener la marca a nivel internacional.

## Capítulo II:

### Marco Teórico

## Marco Situacional

### Misión

Criar, producir, comercializar y distribuir al mayoreo o menudeo, carne de res, carne de cordero, carne de cerdo, pollo y huevos 100% pastoreo de gran calidad, con un equipo altamente calificado, satisfaciendo con calidad la necesidad de los clientes.

### Visión

Según los socios de Grass Fed:

“Creemos firmemente en que cuando los animales están viviendo en su estado natural, como se pretendía; sin antibióticos, hormonas o alimentos que ellos no están diseñados para digerir, obtenemos animales más felices y una carne saludable y de mejor calidad.” (2018).

### Valores – Grass Fed

**Sostenibilidad:** La sostenibilidad en Grass Fed se destaca por el ganado de pastoreo. La ganadería de pastoreo es el uso eficiente de lotes (potreros), lo cual asegura, una rotación constante del ganado en los mismos. Esto permite el cuidado de los diferentes lotes que no se utilizan.

**Salud:** La empresa Grass Fed entrega la carne de su ganado como producto final de una manera saludable. Esta se asegura de que, en el proceso de pastoreo, los animales vivan en su estado natural como se pretendía; es decir, sin químicos, antibióticos, hormonas o alimentos que no sean parte de su dieta natural. Esto es lo que hace de la carne de Grass Fed un producto final más saludable y de mejor calidad.

**Ética:** Se expresa en la empresa mediante el buen trato que se brinda a los animales. El mismo consiste en proporcionarles una vida natural lo que garantiza una mayor plenitud para los animales, reflejado en la calidad de su producto y responsabilidad de cuidado animal.

## Organigrama de la empresa Grass Fed

La empresa Grass Fed cuenta con un organigrama que está compuesto por 2 socios que cumplen con el papel de gerencia, Diego Trejos y Luis Mariano Alfaro, seguido por su contador, su distribuidor motorizado, una maquiladora que se encarga del embalaje y empaquetado de los pedidos y el servicio de desolladero que se solicita por medio de un servicio *outsourcing*.

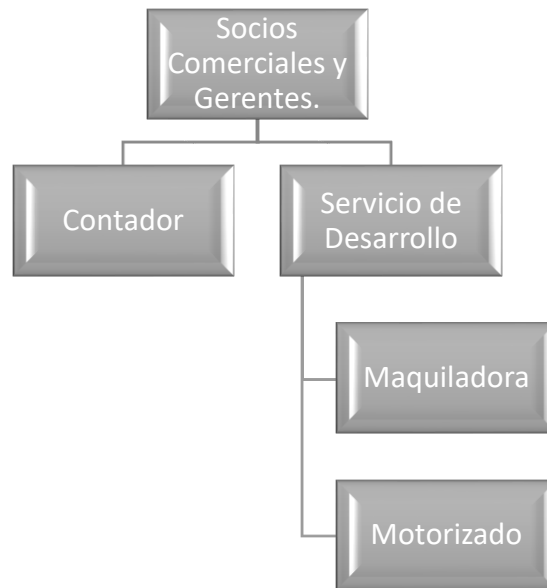


Ilustración 1: Organigrama

Fuente: Comercializadora de Carne MDL S.A.

### Marco Teórico del objeto de estudio

La investigación consiste en crear un plan de exportación para el producto de carne bovina en la empresa, con la cual se brindarán las herramientas para la creación de un departamento de comercio exterior. La esencia de la investigación se basa en lograr adaptar un plan de internacionalización general, con los fundamentos teóricos y prácticos necesarios para el giro de negocio en estudio. Por lo tanto, es necesario este conocimiento; ya que cada empresa cuenta con necesidades diferentes y es de suma importancia el entendimiento de su *modus operandi*, con el fin de presentar un plan óptimo en términos de costos y operatividad, adaptado a los requerimientos de mercados a los que se desea incursionar. Así como, a la oferta exportable de la compañía según su plan de producción.

Con esta investigación, se pretende la creación del departamento de comercio exterior, con el cual se demostrará cuáles son las rutas claves en términos de medios de transporte, medios de pago, técnicas de exportación y tramitología necesaria.

Para la elaboración del presente trabajo es importante entender los principales aspectos, que se desarrollan en el mismo. Por lo cual, se inicia, con una breve explicación del concepto general de Comercio Internacional.

Según Andrea Paola de la Hoz Correa (2014):

Existen múltiples razones que permiten explicar por qué se produce el intercambio de bienes entre naciones. Entre las más obvias se encuentran el que los consumidores pueden adquirir productos elaborados por empresas extranjeras más baratas o de mejor calidad que los producidos en el propio país. El hecho de que Alemania sea un exportador reconocido de manufacturas refleja su mundialmente reconocida capacidad tecnológica para producir bienes de calidad, como por ejemplo los automóviles BMW o Mercedes Benz. También China es mundialmente reconocida por su producción de bienes a un costo menor que la mayoría de los países industrializados. (pg. 15).

De conformidad con esta definición, se evidencia como el consumidor cuenta con una dependencia del comercio exterior y, como todo en el mundo de negocios el comercio exterior, es impulsado por estas necesidades. La cita hace referencia a la apertura de nuevos productos de diferentes calidades y cualidades para el consumidor, pero también representa una expansión para las empresas en nuevos destinos geográficos, incrementando así sus beneficios en volumen de ventas. El comercio internacional conlleva una gran gama de terminología aplicable a diferentes tipos de negocio. Este capítulo desarrollará los esenciales para el entendimiento del mismo.

La investigación se desarrollará en la internacionalización de la empresa con sus productos provenientes de la carne bovina. Si bien es cierto, esta cuenta con varias ramas de productos como lo son: Carnes de Bovino, Pollo de Pastoreo, Cordero de Pastoreo, Cerdo de Pastoreo, Vinos Orgánicos, Charquetería, Sal Marina Artesanal, BoneBroth y BeefJerky; la carne de bovino representa el mayor ingreso para la empresa.

Existen normas internacionales que definen la categoría de la mayoría de los productos, con el fin de establecer un control sobre el comercio internacional. Dichas categorías se llaman Partidas

arancelarias, las cuales están compuestas por 11 números que representan diferentes subcategorías. El producto de Carnes de Bovino de Grass Fed se ubica dentro de la Categoría 02.01 como se observa en la figura siguiente:

Tabla 1: Partidas Arancelarias

Partida	Descripción	Fecha Ini.	Fecha Fin
0201	CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA, FRESCA O REFRIGERADA.	07/11/03	31/12/40
0201100000	- En canales o medias canales	01/01/17	01/01/40
0201100001	-- De vacuno ("Bos Taurus")	01/01/17	01/01/40

Fuente: Ministerio de Hacienda, Sistema Tica.

De esta manera, se logrará entender su clasificación a nivel internacional según el Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), dicho esto su estudio se realiza a profundidad y se define una logística aterrizada.

La logística de un producto empieza con dos términos muy importantes que son clave para cualquier empresa que comercialice un producto a lo interno o externo de su localidad, envase y empaque.

Para Carmen Pérez Espinoza (2012):

Envase. Es un envoltorio que tiene contacto directo con el contenido de un producto, tiene la función de ofrecer una adecuada presentación, facilitando su manejo, transporte, almacenaje, manipulación y distribución. Esto, más las connotaciones simbólicas integradas al producto, reforzando su imagen o deteriorándola, son la meta que cubren la forma más la imagen gráfica que se le proporciona al envase.

Empaque. Es la presentación comercial del producto, contribuye a la seguridad de éste durante el desplazamiento, y logra su venta; le otorga una buena imagen y lo distingue de la competencia. El empaque es la manera de presentar el producto terminado en el punto de venta. (pg. 11).

Estos dos términos: el Envase y el Empaque serán claves en el desarrollo del tema actual, ya que ambos involucran un proceso de estudio al ser el producto final un bien perecedero; es decir, que cuentan con ciclo de vida corto; por lo que es esencial contar con los envases y empaques adecuados que involucran la regulación de normativa y además de resistencia para el traslado de largas distancias.



A su vez, existen diferentes tipos de logística y transporte internacional por los cuales el caso en estudio puede optar tomando en cuenta el mercado con mayores oportunidades. Por lo tanto, es importante que se definan los mismos en el presente estudio y la elección será fundamentada por sus cualidades, tiempo, infraestructura disponible y costos.

Según Pablo Dorta González (2012):

Las alternativas que se ofrecen en la logística internacional son mayores que en la nacional. Los medios de transporte, la documentación, los seguros, el embalaje, etc., exigen una mayor profesionalidad por parte de los responsables de la gestión logística. Además, esta complejidad se ve acentuada por las barreras a la importación que imponen las legislaciones de algunos países (pg. 4).

Una de las partes más importantes del caso de estudio, se basará en el comentario de Pablo Dorta, quien menciona que existen un sinnúmero de combinaciones y métodos para hacer llegar su mercancía al cliente. Si bien es cierto, menciona Pablo el marketing proporciona una parte muy importante en la internacionalización de un producto, pero el éxito de este no sería eficiente si no se cuenta con una logística adecuada. Por ejemplo, los productos no serán de agrado para los consumidores finales si no cumplen con los siguientes puntos:

### Plazo de entrega

La empresa debe de velar por cumplir los compromisos a los que se ha llegado con el fin de efectuar una venta.

### Forma adecuada:

Si el producto se ve dañado o modificado físicamente en su transporte no puede presentar el mismo gusto por el consumidor final por lo que el empaque y el embalaje desempeñarán un rol muy importante en este trabajo asegurándose que el producto no se dañe en su movilización.

### Costos

La optimización de los costos en un proceso logístico y de transporte es crucial ya que dictará, si la empresa tendrá más beneficio, tendrá pérdidas, evaluará el retorno de su inversión o bien si logrará colocarse con un precio competitivo.

*Ilustración 2 Procesos Logísticos. Fuente: elaboración propia con información obtenida de Transporte y Logística Internacional (2012).*

La elección del medio del transporte debe de guiarse bajo diferentes parámetros que brindan al exportador una idea de su método idóneo para transportar.

Para Karen Padilla Romero (2007):

Son varios los elementos que debemos considerar a la hora de decidir cuál es el medio de transporte más adecuado para realizar nuestra exportación, a continuación, le exponemos algunos de ellos:

- **Según destino y distancia:** puntos de embarque y desembarque e infraestructura disponible en cada uno. Según el tiempo del trasiego: urgencia de la entrega y características de la mercancía tales como tiempo de expiración.
- **Según el tipo de producto y características:** peso, volumen, forma, dimensión, peligrosidad, cuidados especiales, necesidad de refrigeración, etc.
- **Según el presupuesto:** costos relacionados con el embarque, desembarque, cuidados especiales, flete hasta el punto de embarque, flete internacional, manipulación, etc.
- **Según el medio de transporte:** posibilidades de uso del medio de transporte, tales como disponibilidad, frecuencia, adecuación, exigencias legales y tarifas (pg. 24).

Padilla Romero demuestra la importancia de los diferentes indicadores presentes en la escogencia de un transporte internacional de carga.

Para María José Cano, José Rubio y Rafael Rodríguez (2010):

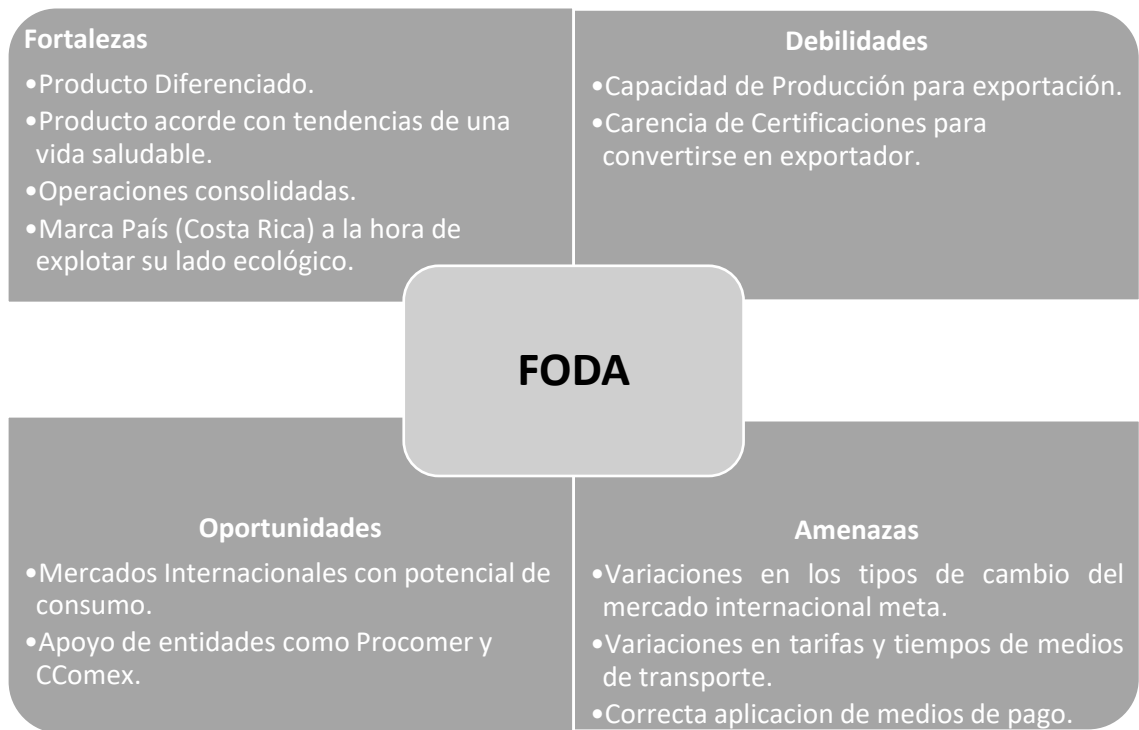
Cuando hablamos de “internacional” no queremos referirnos a una diferenciación de medios a nivel nacional e internacional tal y como hemos indicado en el primer párrafo, ya que ambos son perfectamente utilizables en cualquier tipo de operación y con cualquier tipo de origen/destino, pero si conviene destacar que, en las operaciones internacionales se producen una serie de factores que afectan a estas en mayor medida que en las operaciones nacionales entre los que cabe destacar:

- **La moneda:** A nivel nacional se hace referencia de que la mayoría de las operaciones se producen en la moneda local, a nivel internacional se puede utilizar cualquiera de las divisas aceptadas por el Sistema Monetario Internacional (SMI) que operan en el mercado interbancario que supone la introducción de un riesgo añadido denominado “riesgo de cambio”.
- **Las condiciones de entrega y envío (INCOTERMS):** Que, a pesar de no ser vinculantes para la elección del medio de pago si es carta de crédito si es vinculante, sí es necesario tenerlo en cuenta porque constituye un factor fundamental debido a que se va a determinar la responsabilidad implícita entre el exportador e importador.
- **La legislación aplicable:** Aunque la aplicación interbancaria de las Reglas y Usos Uniformes de Cobros y Pagos están totalmente extendidas, sí que encontramos a efectos de formalidades y de ejecutividad de los distintos medios regulaciones nacionales propias, como es por ejemplo la obligación de timbrar o no las letras de cambio (pg. 3).

Es importante destacar que estas quedan sujetas a negociación por las partes y la disponibilidad que tengan los bancos para llevarlas a cabo. En el estudio del proyecto, se destacarán los principales medios a utilizar y cómo se pueden aplicar en su operación.

Con el entendimiento de los principales conceptos de este estudio, se puede proceder a realizar una investigación que ofrezca a la empresa Grass Fed la opción de optar por las mejores maneras de expandir su mercado para internacionalizar su producto.

## FODA: Empresa Grass Fed



*Ilustración 3 FODA. Fuente: Elaboración propia con información de Grass Fed*

## Capítulo III

### Marco Metodológico

## Metodología de la investigación

El caso en estudio se enfoca en desarrollar una serie de objetivos hasta dar con un resultado que permita aportar una resolución al problema inicial. Para llevar este proceso a cabo, es fundamental contar con la metodología adecuada, para cumplir los objetivos. La escogencia de una metodología va a ser trascendental para la investigación, ya que esta brindará la confiabilidad necesaria para cerciorarse que las recomendaciones planteadas cuentan con un correcto análisis.

Para Sergio Gómez (2012):

Por ende, para alcanzar el conocimiento en cualquier campo de la investigación científica, el investigador debe tener una metodología de investigación, que le permita actuar de manera ordenada, organizada y sistemática; ya que, en el desarrollo de la investigación, las improvisaciones pueden ocasionar grandes problemas al investigador. Además, la metodología también permite revisar, de manera constante, los aspectos que no resulten claros, así el investigador deberá regresar en el proceso para deducir, mediante este ejercicio, nuevos indicadores o factores que le permitan continuar de manera gradual la investigación; por ello la importancia de diseñar una metodología basada en el orden, y por obvias razones, organizada y sistemática (pg. 10).

Como bien explica Gómez, es fundamental la escogencia de una metodología adecuada con el fin de guiar al investigador a través de su recopilación de datos y elaboración de análisis.

Por tal motivo, este capítulo pretende formular y fundamentar la correcta metodología a emplear. A su vez, es importante recalcar que el investigador estará sometido a la escogencia de diferentes métodos que combinados den como resultado un análisis concreto.

## Enfoque

El enfoque es aquel giro que define el caso en estudio. El enfoque está directamente en relación con la metodología empleada en el estudio este se divide en dos grupos principales denominados: cuantitativo y cualitativo.

### **Cualitativo**

El enfoque se asocia directamente a la metodología, por ende, se entiende que es una de las rutas que facilitará el alcance de los objetivos principales. Tanto el enfoque cualitativo como el cuantitativo se pueden adaptar para cada uno de los objetivos específicos, es decir, una misma investigación puede contar con diferentes enfoques al mismo tiempo y puede optar por combinar estos estilos con base en la necesidad específica a investigar. Este último enfoque es considerado como un enfoque mixto.

Para Carlos Monge (2011):

La investigación científica, desde el punto de vista cuantitativo, es un proceso sistemático y ordenado que se lleva a cabo siguiendo determinados pasos. Planear una investigación consiste en proyectar el trabajo de acuerdo con una estructura lógica de decisiones y con una estrategia que oriente a la obtención de respuestas adecuadas a los problemas de indagación propuestos. Pese a tratarse de un proceso metódico y sistemático, no existe un esquema completo, de validez universal, aplicable mecánicamente a todo tipo de investigación. No obstante, si es posible identificar una serie de elementos comunes, lógicamente estructurados, que proporcionen dirección y guía en el momento de realizar una investigación, los cuales se pueden organizar en fases y etapas. Es menester aclarar entonces que los pasos que se señalan no constituyen una guía inflexible, puesto que es posible en cada investigación particular algunos de ellos se superpongan, otros sean intercambiables, no siga la secuencia lineal preestablecida o simplemente en ciertos casos resulten innecesarios (pg. 19).

Según Monge, el análisis cuantitativo consiste en una investigación estructurada que sigue una serie de parámetros específicos que pueden variar según el tipo de investigación.

Carlos Monge (2011) también considera que:

El proceso de investigación cualitativa, por lo común, no ha sido objeto de atención prioritaria entre los investigadores que cultivan esta parcela del saber. Este hecho puede expresarse como una expresión de la diversidad metodológica que se da el entorno de la investigación cualitativa, donde cada enfoque o corriente mantiene sus propias formas de proceder en la actividad investigadora. También puede entenderse como un intento de reflejar una de las características propias de algunos métodos cualitativos de investigación educativa: la ausencia de un proceso de investigación en el que puedan identificarse una serie de fases o una secuencia de decisiones que siguen un orden preestablecido. Así, en propuestas como la etnometodología no puede hablarse “*strictu sensu*” de un proceso de investigación, sino más bien del desarrollo de una serie de actuaciones más o menos consecutivas que permiten al investigador acercarse a la comprensión de lo estudiado. Los procesos, al igual que los diseños de investigación cualitativos, a menudo emergen de la reflexión del investigador tras sus primeras aproximaciones a la realidad del objeto de estudio (pg. 31).

Una vez explicados los enfoques principales de la investigación, se deben analizar los objetivos propuestos: definir el mercado meta a exportar, indagar en las rutas que existen para la correcta expansión de los negocios en mercados internacionales y relacionar la ruta más eficiente y competitiva de internacionalización.

La naturalidad de los objetivos dicta que la investigación metódica opte por una estructura cuantitativa, que vele por una recopilación de datos preestablecida. Esta investigación contempla procesos que cuentan con una estructura predeterminada como lo son los diferentes reglamentos y requisitos de exportación, los procesos legales y acreditaciones que debe contar la organización en estudio para su correcta exportación, los costos de transporte y los precios de mercado y la definición de un mercado meta basado en información estadística de balanza comercial de los últimos cinco años. Son estas variables que ya cuentan con procesos y estructuras predeterminadas, lo que define esta investigación de tipo cuantitativo.

La investigación de carácter cuantitativo se basará en datos independientes que al ser analizados de manera conjunta expondrán un resultado especificado, ya se aplicado de forma financiera, procesal o logística.



## Diseño de la investigación

Toda investigación debe contar con un puente que sea capaz de relacionar el problema con la investigación y la solución. Este es el esquema general que brinda a una investigación con unidad, coherencia y secuencia a todas aquellas actividades que son empleadas por los investigadores, con el fin de crear relación entre su estudio y resolución.

### Diseño No experimental

Esta investigación contará con un estudio de diferentes variables (costos, exportaciones, tratados de libre comercio, rutas comerciales, divisas) en un mismo periodo de tiempo; variables ya preestablecidas, las cuales dictarán las rutas críticas a tomar para la organización en estudio.

Según Gabriel Agudelo, Miguel Aigner y Jaime Ruiz:

...en un estudio no experimental no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador. En la investigación no experimental las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, no puede influir sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos (pg. 39).

El no experimental será el principal diseño para esta investigación; es decir, se analizarán variables y procesos ya aplicados en el comercio exterior, por ejemplo: los costos de transporte, acreditaciones y reglamentos. Con base en las variables anteriormente mencionadas, se aplicarán los diferentes escenarios observando su impacto en el producto final. Debido, a que el investigador es incapaz de modificar las diferentes variables se considera un diseño de investigación no experimental.

### Diseño Transversal

Al analizarse un mismo periodo de tiempo la investigación también será considerada de diseño transversal. Este analiza una o varias variables en un momento dado. Las variables de las que se definen en el presente escrito deberán ser conceptualizadas en una ruta de trabajo con precios

finales al importador con el INCOTERM negociado entre las partes, así como costos de transportes, volumen de exportaciones y viabilidad de la exportación.

Según Roberto Sampieri, Carlos Fernández y María Baptista (2014), el estudio transversal tiene como propósito:

Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede (pg. 154).

Como explica Sampieri, la investigación relatará cómo se comportan las diferentes variables de la investigación en un momento dado, determinando así las rutas críticas para la exportación de los productos de Grass Fed.

### **Método de Investigación Analítico**

A través del método analítico se determina el proceder de la exportación de carne Grass Fed al mercado internacional, determinando sus principales requisitos para la exportación.

Juan Diego Lopera, Carlos Arturo Ramírez, Marda Ucaris Zuluaga y Jennifer Ortiz (2010) expresan que:

El análisis, entendido como la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos, ha sido uno de los procedimientos más utilizados a lo largo de la vida humana para acceder al conocimiento de las diversas facetas de la realidad. (Pag 1).

De esta manera, descomponiendo la data de las antiguas exportaciones de los productos finales filtrado con el criterio de partida arancelaria, se expondrán aquellos mercados más interesantes, para llevar a cabo una apertura a la internacionalización de la empresa mediante el método de entrada de una exportación.

### **Inductivo**

Una vez utilizado el método, identificado las variables principales, se procederá a emplear un método inductivo.

Ramón Ruiz (2007) considera que:

La inducción se refiere al movimiento del pensamiento que va de los hechos particulares hasta afirmaciones de carácter general. Esto implica pasar de los resultados obtenidos de observaciones o experimentos (que se refieren siempre a un número limitado de casos) al planteamiento de hipótesis, leyes y teorías que

abarcen no solamente los casos de los que se partió, sino a otros de la misma clase; es decir generaliza los resultados (pero esta generalización no es mecánica, se apoya en las formulaciones teóricas existentes en la ciencia respectiva) y al hacer esto hay una superación, un salto en el conocimiento al no quedarnos en los hechos particulares sino que buscamos su comprensión más profunda en síntesis racionales (hipótesis, leyes, teorías) (pg.18).

Con base en las explicaciones de Ramón Ruiz, la investigación tomará un giro hacia el método inductivo, ya que contemplará las diferentes variables necesarias para entender los diferentes medios en los cuales, el producto llegará a su nuevo nicho de mercado en forma de expansión, optando por dar como una solución la ruta óptima.

Una vez definidas, analizadas y aplicadas las principales variables, como entes independientes se deben unir para crear un modelo de negocio integral que contemple cada proceso y combinación de variables. El método inductivo parte de hechos particulares para formar una solución general, objetivo que pretende realizar el investigador al “traer a la mesa” un plan de negocios completo.

## Tipos de investigación

### Descriptiva

Los hechos anteriormente, dados en el mundo de la exportación de carne, brindarán un panorama general de su comportamiento, lo cual puede ser investigado de manera descriptiva.

Según expresa Dr.Roberto Hernández, Dr. Carlos Fernández y la Dra. María del Pilar Baptista (2014):

“La investigación descriptiva, según se mencionó, trabaja sobre realidades de hecho y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Esta puede incluir los siguientes tipos de estudios: Encuestas, Casos Exploratorios, Causales, De Desarrollo, Predictivos, De Conjuntos, De Correlación” (pág. 92).

Con base en los principales tipos de estudio, que conlleva el tipo de investigación descriptiva, se prevén diferentes herramientas para la obtención de la información

## Correlacional

Es necesario para esta investigación tomar en cuenta diferentes variables en un mismo espacio y tiempo. De estas se definirá las diferentes alternativas que tendrá Grass Fed para su proceso de exportación.

Según expresa Dr. Roberto Hernández, Dr. Carlos Fernández y la Dra. María del Pilar Baptista (2014):

Este tipo de estudios tiene como finalidad determinar la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. En ocasiones solo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio vínculos entre tres, cuatro o más variables (pág. 92).

La fusión de las diferentes variables que presentan rutas diferentes a la hora de exportar un producto generará resultados diferentes. Lo cual, influye, principalmente en los costos, tiempos y calidad del producto.

## Exploratorio

Se debe tomar en cuenta una de tipo exploratoria, que brinde hallazgos que respalden la definición de un mercado meta con una necesidad latente.

Según expresa Dr. Roberto Hernández Sampieri, Dr. Carlos Fernández y la Dra. María del Pilar, (2014).

Así como los estudios exploratorios sirven fundamentalmente para descubrir y prefigurar, los estudios descriptivos son útiles para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación (pág. 92).

Un aspecto adicional que considerar empleando este tipo de investigación será el transporte, si bien es cierto, se pretende explorar los métodos efectivos, con menores plazos de tiempo y como estas dos variables influyen en los costos.

## Sujetos y fuentes de información

Esta sección define la correcta recolección de la información; ya que la selección de aquellas entidades, personas o poblaciones proveedoras de información serán escogidas con base en el planteamiento de la investigación y los alcances deseados.

Un ejemplo brindado por Dr. Roberto Hernández, Dr. Carlos Fernández y la Dra. María del Pilar Baptista (2014) explica:

Así, en la situación de que el objetivo sea describir el uso que hacen los niños de la televisión, lo más factible sería interrogar a un grupo de niños. También serviría entrevistar a los padres de los niños. Escoger entre los niños o sus padres, o ambos, dependería no sólo del objetivo de la investigación, sino del diseño de esta (pg. 172).

El párrafo anterior, es un claro ejemplo de cómo Sampieri hace una referencia a la selección de sujetos de información para una investigación, en la cual diferentes personas involucradas en un objeto de estudio pueden variar el resultado o la perspectiva de una investigación según el subgrupo de investigados.

### Población de la Investigación

Una vez escogido el marco de investigación, se procede a delimitar la población deseada para ser estudiada.

Según expresa Dr. Roberto Hernández, Dr. Carlos Fernández y la Dra. María del Pilar Baptista (2014).

Así, una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Pg. 174).

De esta manera, la investigación debe tomar en cuenta una población que sea de interés para la empresa en estudio

### Muestra de investigación

La definición de una muestra va a definir la obtención de resultados más importantes del caso en estudio para Dr. Roberto Hernández, Dr. Carlos Fernández y la Dra. María del Pilar Baptista (2014),

La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población (pg. 175).

Esto hace referencia a la población propuesta, con la cual, ciertos individuos con características especiales dentro de la misma brindarán la información más importante o bien clave del marco del estudio.

### *Tipo de muestreo*

Una vez escogida una muestra, se debe analizar la manera en que esta está constituida o bien como se pretende analizar. El tipo de muestreo contempla dos subgrupos explicados a continuación:

#### *Muestreo no probabilístico*

Este busca seleccionar de manera aleatoria en una población definida, las entidades que serán analizadas el Dr. Roberto Hernández, Dr. Carlos Fernández y la Dra. María del Pilar Baptista (2014), lo explican de la siguiente manera:

Las muestras probabilísticas todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de análisis (pg.176).

Al ser esta investigación de carácter cuantitativo, esta no sería una opción, ya que se necesita un enfoque a una muestra dirigida que cuente con las respuestas a las principales interrogativas de esta investigación por lo que se optaría por lo contrario un muestreo no probabilístico.

#### *Muestreo no Probabilístico*

Este formato de muestreo será empleado en la presente investigación; ya que se cuenta con una serie de personas preseleccionadas que aportarán sus opiniones del caso a la hora de brindar información.

Es importante destacar la opinión del Dr. Roberto Hernández, Dr. Carlos Fernández y la Dra. María del Pilar Baptista (2014), quienes mantienen la definición de muestro probabilístico como:

En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o de quien hace la muestra. Aquí el procedimiento no es mecánico ni con base en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación (pg. 176).

Dado que la investigación, incluye a funcionarios de los diferentes ámbitos del comercio exterior la investigación, no depende de una probabilidad sino de una muestra preseleccionada.

### Fuentes de información

Las fuentes de información según expresa la Lic. Diana Huamán Calderón (2011).

Son diversos tipos de documentos que contienen información para satisfacer una demanda de información o conocimiento. (pág. 1).

Utilizando las distintas fuentes de información, se pretende explicar las distintas variables que influyen en el caso de estudio.

#### *Primaria*

La fuente de investigación primaria se basa en la información brindada por las entidades estatales como:

**La Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER)** según expresa en su página web:

Es el pilar de apoyo para las empresas costarricenses, en especial para la micro, pequeñas y medianas, en todo su proceso de internacionalización para conquistar los mercados internacionales. También simplificamos y facilitamos los trámites de exportación y generamos encadenamientos para la exportación.

**Ministerio de Agricultura Ganadería (MAG)**

El Ministerio de Agricultura expresa como función en su página web:

Impulsar la dignificación de las familias rurales de pequeños y medianos productores de los territorios rurales, promoviendo el desarrollo de capacidades técnicas y de gestión empresarial en los sistemas productivos y en las organizaciones agropecuarias, que promuevan la competitividad, equidad y sostenibilidad social, económica y ambiental de la actividad agropecuaria.

## Secundaria

- Son los precios calculados, según el costo de producción y moneda al país que se desea comerciar utilizando información de la empresa y divisa de país a exportar.
- Precios de transporte y precio de seguro, mediante cotizaciones externas de empresas de logísticas especiales en la exportación de carnes.
- Libros de comercio internacional
- Documentos brindados por PROCOMER, MAG, SENASA

Tabla 2 Cuadro de variables cualitativa

Objetivos específicos	Variable	Definición conceptual	Definición instrumental	Definición operacional
Establecer el mercado meta internacional con el fin de expansión.	Nicho de mercado.	Mercado meta al que se desea vender los productos.	Estudio de mercado meta por medio de exportaciones ya realizadas.	A través de información de exportación realizadas y bases de datos a través de PROCOMER sobre los lugares a los cuales ya se han exportado carne por medio de otros exportadores.
Indagar en las rutas que existen para la correcta expansión de los negocios a mercados internacionales.	Modelo de entrada.	Estrategia comercial, la cual garantice el ingreso del producto al país que se desea exportar.	Costo de modelo de entrada. Precios de mercado. Precios del producto. Impuestos de la nacionalización.	Se busca encontrar una estrategia de mercado con información basada en datos ya existentes de exportaciones realizadas, considerando las normativas expresadas por las entidades estatales.
Relacionar la ruta más eficiente y competitiva de internacionalización a la empresa Grass Fed.	Transporte.	Vehículo, aeronave o buque utilizado para transportar mercancías de origen a destino.	Costo de transporte. Incremento en precios. Costos de medio de pago.	Se definirá el medio de transporte a conveniencia, el cual garantice un bajo precio de operación, estimando el costo de transporte, precio del producto y forma de pago de la exportación.

Fuente: Elaboración propia.



## Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de los datos:

### El cuestionario

Los cuestionarios serán empleados a la hora de entrevistar a los funcionarios de interés, que cuenten con el conocimiento y autoridad para guiar al grupo investigador a través de las rutas de exportación.

Según expresa Dr. Roberto Hernández Sampieri, Dr. Carlos Fernández y la Dra. María del Pilar (2014):

Los cuestionarios se utilizan en encuestas de todo tipo (por ejemplo, para calificar el desempeño de un gobierno, conocer las necesidades de hábitat de futuros compradores de viviendas y evaluar la percepción ciudadana sobre ciertos problemas como la inseguridad). Pero también, se implementan en otros campos. Por ejemplo, un ingeniero en minas usó un cuestionario como herramienta para que expertos de diversas partes del mundo aportaran opiniones calificadas con el fin de resolver ciertas problemáticas de producción (pág. 217).

El cuestionario se realiza a personas especializadas en el sector de exportación de productos de origen animal. También para determinar el medio de transporte esencial a utilizar.

### La entrevista (estructurada, dirigida, abierta, formal e informal)

Se realiza una entrevista a un representante de la entidad competente para determinar, los requisitos de una exportación de este tipo. También, se ejecutará con un especialista en el área de transporte.

### El análisis documental y de contenido

Dr. Roberto Hernández Sampieri, Dr. Carlos Fernández y la Dra. María del Pilar. (2014), señalan:

1. Los propósitos centrales del análisis cualitativo son: 1) explorar los datos,
2. imponerles una estructura (organizándolos en unidades y categorías),

3. describir las experiencias de los participantes según su óptica, lenguaje y expresiones;
4. descubrir los conceptos, categorías, temas y patrones presentes en los datos, así como sus vínculos, a fin de otorgarles sentido, interpretarlos y explicarlos en función del planteamiento del problema;
5. comprender en profundidad el contexto que rodea a los datos,
6. reconstruir hechos e historias,
7. vincular los resultados con el conocimiento disponible y
8. generar una teoría fundamentada en los datos (pág. 418).

Se analizan los documentos brindados por las entidades de comercio exterior en los países, que cuentan con un mayor valor histórico de importaciones de la partida arancelaria que referentes a los productos por exportar.

#### Las matrices, las bases de datos, el software.

Según expresa la Lic. Mercedes Marqués (2009):

Una base de datos se puede percibir como un gran almacén de datos que se define y se crea una sola vez, y que se utiliza al mismo tiempo por distintos usuarios. Antes de existir las bases de datos, los programas debían manejar los datos que se encontraban almacenados en ficheros desconectados y con información redundante. En una base de datos todos los datos se integran con una mínima cantidad de duplicidad. De este modo, la base de datos no pertenece a un solo departamento, sino que se comparte por toda la organización. Además, la base de datos no sólo contiene los datos de la organización, también almacena una descripción de dichos datos (pag4).

A su vez, se utiliza, la base de datos de exportaciones, ya realizadas registradas en las plataformas digitales de PROCOMER, se determinan los nichos de mercado y posibles puntos de distribución del producto además de pasos a seguir para la exportación.

#### Confiabilidad y Validez de los instrumentos

Los instrumentos que se emplearán en esta investigación son aplicados para la obtención de información de una fuente altamente confiable, en la cual, la muestra elegida para aplicar los

estudios consta de profesionales con amplia experiencia en los sectores de comercio exterior como lo son:

- Funcionarios de PROCOMER y COMEX
- Empresas dedicadas a logística internacional brindando cotizaciones para presupuestos
- SENASA encargado de velar por la regulación de productos cárnicos.

## Requisitos de Exportación

El siguiente apartado utiliza información proveniente de las páginas oficiales del Ministerio de Agricultura y Ganadería, SENASA y DIPOA (2018).

El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) se crea con el fin de brindar seguridad alimentaria al pueblo costarricense y se encarga de velar por el aumento y seguridad de las exportaciones. Adicionalmente, es el encargado de impedir el ingreso de plagas o enfermedades exóticas que comprometan el comercio ante mercados internacionales.

Al ser el producto final de la empresa Grass Fed, un derivado de un producto animal (res) es el MAG, quien desempeña el rol más importante en este proceso de exportación.

En el año 2006, mediante, la ley 8495 se crea un órgano auxiliar al MAG, el cual es llamado Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA). Este organismo desempeña varias funciones como:

- Prevención, control y erradicación de plagas y enfermedades de los animales.
- Controlar y garantizar la salud de los animales domésticos, acuáticos, silvestres u otros de las diferentes especies.
- Garantizar la inocuidad de los productos, subproductos y derivados para consumo humano o animal.
- Establecer controles sanitarios en todas las plantas de sacrificio, proceso e industrialización de dichos productos.
- Establecer y ejecutar las medidas necesarias sobre la producción, el uso, la liberación o la comercialización de organismos genéticamente modificados.

Adicionalmente, para efectos de esta investigación, SENASA se encarga de velar por la sanidad en las regulaciones establecidas con las firmas de los diferentes tratados y acuerdos internacionales. Un tema que se volverá crítico para la escogencia de un mercado meta.

SENASA está compuesto por distintas direcciones, que cumplen funciones específicas. La exportación de productos y subproductos de origen animal está supervisada por la Dirección de Inocuidad de Productos de Origen Animal (DIPOA). Dicha dirección establece requisitos que

garantizan tanto a las autoridades nacionales como internacionales las buenas prácticas por parte de la empresa exportadora.


Los apartados siguientes explicarán, los requisitos necesarios para realizar una exportación de productos de origen animal y se basan en la guía al usuario para Exportación de Productos, Subproductos y Derivados de Origen Animal para Consumo Humano (2018) brindado por las siguientes instituciones MAG, SENASA y DIPOA.

### Certificado de Exportación

La empresa exportadora debe solicitar el permiso como exportador ante las entidades nacionales e internacionales es por eso por lo que el certificado de exportación debe ser solicitado ante la organización competente que vele por el producto deseado a internacionalizar.

Con el fin de optar por este certificado se debe presentar el siguiente formulario ante DIPOA:

*Ilustración 4. FORMULARIO DIPOA-PG-001\_RE-001*

	DIRECCIÓN DE INOCUIDAD DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	Rige a partir de: 14/12/15	Código: DIPOA-PG-001-RE-001
	Requisitos para optar por el Certificado de Exportador	Versión: 03	Página 1 de 1

Todo establecimiento que desee exportar productos, subproductos y derivados de origen animal para consumo humano, debe presentar por escrito a la Dirección de Inocuidad de Productos de Origen Animal (DIPOA) los siguientes requisitos para optar por el Certificado de Exportador:

1. Enviar una solicitud al Director de la DIPOA, indicando:

- a. Nombre del establecimiento <sup>(1)</sup>.
- b. Número del Certificado Veterinario de Operación (CVO) <sup>(1)</sup>.
- c. Productos, subproductos y derivados de origen animal para consumo humano que desea exportar.
- d. País o países al que desea exportar.
- e. Dirección física exacta del establecimiento.
- f. Teléfono y correo electrónico del establecimiento.
- g. Nombre y firma del responsable legal del establecimiento.
- h. Cédula Jurídica.

<sup>(1)</sup> Para el Tránsito Marítimo Terrestre se debe indicar la razón social y el número de los CVO de los muelles donde se realice esta actividad, más el resto de la información solicitada.

2. Dependiendo del interesado, adjuntar a la solicitud los siguientes requisitos:

REQUISITOS	• Huevos • Miel • Frigoríficos	Contenido mínimo de origen animal	Trasiego marítimos	Para todos los demás establecimientos <sup>(2)</sup>	Uso Oficial
A. Programa de Requisitos previos <sup>(3)</sup>	X	X		X	
B. Plan de análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)		X		X	
C. Médico Veterinario Inspector inscrito ante el Colegio de Médicos Veterinarios (Copia de la Regencia)			X (4)	X	
D. Copia del permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud		X			
E. Copia del comprobante de pago de la autorización de establecimiento para exportación de productos de origen animal para consumo humano	X	X	X	X	

<sup>(2)</sup> Debe incluir todos los pre-requisitos establecidos por el Codex Alimentarius en su documento Principios Generales de Higiene de los Alimentos (CAC/RCP 1-1969).

<sup>(3)</sup> Plantas de sacrificio, Deshuese, Procesados Cármicos, Procesados Lácteos.

<sup>(4)</sup> Supervisión del médico veterinario durante las actividades de trasiego.

Lo anterior basado en la Ley SENASA N° 8495, Decretos N°26559-MAG, N°29588-MAG-S, N°37548-MAG, N°39010 MAG, Ley Orgánica de CMV N° 19184 - MAG, Ley General de Salud N°5395 y los RTCA correspondientes.

Una vez aprobados los requisitos anteriores, el usuario puede continuar con el trámite para solicitar la habilitación del establecimiento a través de esta Dirección con la Autoridad competente del país socio comercial al que desea exportar.

Documento Normativo Propiedad del SENASA, el documento vigente se encuentre en INTERNET, cualquier versión impresa es una copia no controlada.

Fuente: Senasa (2018).

Una vez entregado el formulario, el solicitante tendrá tres días hábiles para presentar la información faltante solicitada por los funcionarios de DIPOA y en caso de presentarse una No conformidad el solicitante tendrá diez días hábiles para corregir la información y reenviarla a DIPOA.

Si la solicitud del certificado es rechazada, el solicitante tendrá diez días hábiles para presentar las medidas correctivas y plazos de implementación. Una vez aceptadas las medidas correctivas, se fijará una fecha para realizar una auditoría en el establecimiento correspondiente, posterior al plazo propuesto con el fin de asegurar el cumplimiento, de no ser así se repite el proceso.

Si la solicitud es aceptada y se encuentran no conformidades de menor grado que no comprometen la inocuidad del producto, el solicitante puede retirar el certificado de exportador en las oficinas de DIPOA.

Ilustración 5. Certificado de Exportador

**SENASA**  
COSTA RICA

**Certificado de Exportador**  
Ministerio de Agricultura y Ganadería  
Servicio Nacional de Salud Animal  
Dirección de Inocuidad de Productos de Origen Animal  
SENASA-DIPOA-RGI-xxxx-xxxx

DIPOA-PG-001-RE-003  
V. 02  
Rige a partir de:  
06/04/17

De conformidad con lo que expresa la Ley General de Salud Nº 5395, la Ley SENASA Nº 8495, el Reglamento de Inspección Veterinaria de Mataderos, Producción y Procesamiento de Carnes Nº 29588-MAG-S, Reglamento general para la inspección veterinaria de los establecimientos de productos pesqueros Nº39010-MAG, el Decreto Ejecutivo Nº 26559 MAG-S del Sistema de Análisis de Riesgo y Control de Puntos Críticos, Procedimiento Administrativo de Exportación de Productos y Subproductos de Origen Animal; publicado en el diario oficial La Gaceta Nº203 del 22 de octubre del 2002, Reglamentos Técnicos Centroamericanos de Buenas Prácticas de Manufactura e Higiene, se emite este documento por cumplir la normativa vigente a:

**Nombre del establecimiento:** xxxxxxxxxxxxxxxx      **Código SIREA:** xxx-xxxxxxx  
**Representante Legal o Responsable:** xxxxxx  
**Ubicación:** xxxxxx  
**Médico Veterinario Inspector:** xxxxxx      **Colegiado:** # xxxxx  
**Actividad:** XXXXXXXXXXXX

Este certificado tendrá vigencia de acuerdo con lo estipulado en el Artículo # 4 del Decreto Nº 26559 MAG-S, excepto cuando se cometan infracciones que violenten la legislación que regula el otorgamiento del presente documento, la que dispone como sanción la cancelación anticipada del presente documento en aras de proteger la salud pública de acuerdo al Artículo # 5 del Decreto Nº 26559 MAG-S.  
Nota: El presente certificado se otorga sin detrimento de las regulaciones que se harán sobre la materia a la luz de lo dispuesto o a Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal # 8495.  
Se emite en la Ciudad de Heredia a los xx días del xxx de xxxxxxxx del año xxxxx.

Dra. Lilliam Chaves Rodríguez  
Jefe Departamento de Registro

Fuente: SENASA

## Caracterización de establecimientos autorizados para exportar productos de origen animal para consumo humano


Esta caracterización es necesaria para procurar la sanidad del establecimiento específico que alberga los diferentes procesos de los productos y subproductos de origen animal. Mediante el formulario expuesto en el anexo 1, DIPOA solicita la información del establecimiento de quien aspira a convertirse en exportador.

La empresa debe tomar en cuenta que dicha caracterización, una vez aprobada, cuenta con vigencia de tiempo anual. Esta debe ser renovada para asegurarse el funcionamiento, legalidad e inocuidad de la operación internacional.

## Solicitud ante el país que se desea exportar

Senasa se responsabiliza de solicitar a los socios comerciales o bien países de interés los permisos para la exportación del producto.

La empresa exportadora deberá llenar una solicitud que entregará a DIPOA, con el fin de obtener un permiso por parte del país de interés para realizar las exportaciones. Se debe presentar la siguiente carta:

	DIRECCIÓN DE INOCUIDAD DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	Rige a partir de: 14/12/15	Código: DIPOA-PG-001-RE-005
	Solicitud para la exportación de Productos, Subproductos y Derivados de Origen Animal para Consumo Humano	Versión: 04	Página 1 de 1

Fecha de solicitud:

1. La siguiente solicitud es:

- ( ) Por primera vez  
 ( ) Para renovación. Fecha de vencimiento de la autorización: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_.

2. Información General de la empresa:

- 2.1. Nombre del establecimiento:  
 2.2. Número de establecimiento DIPOA:                      Código SIREA:  
 2.3. Nombre de la persona contacto:  
 2.4. Correo electrónico de la persona contacto:  
 2.5. Teléfono y fax de la persona contacto:

3. Información para la solicitud de exportación

Pais destinatario	Producto, Subproducto o Derivado	Especie (origen) del producto	Fecha de revisión y versión del HACCP que ampara el producto que se desea exportar	Visto bueno del Médico Veterinario Inspector Responsable del establecimiento

*Puede agregar las líneas que sean necesarias*

Yo, como representante legal del establecimiento en mención, me comprometo en caso de requerir una auditoria *in situ* por parte de la Autoridad competente del país socio comercial, asumir los costos que esta conlleva los cuales son determinados por la autoridad del país importador.

Adicionalmente me comprometo a comunicar vía escrita a la Dirección de Inocuidad de Productos de Origen Animal (DIPOA), cuando no exista interés por parte del establecimiento de continuar con el proceso de solicitud.

Declaro que he leído y entendido los alcances de mi solicitud en virtud de lo cual firmo el día \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de 20\_\_.

Nombre y número de cédula del representante legal	Firma del representante legal

4. Información UNICAMENTE para el personal oficial de la DIPOA

Una vez analizada la información descrita en el punto N°2 de este registro, se considera que esta solicitud:

<input type="checkbox"/>	Procede	<input type="checkbox"/>	No procede
--------------------------	---------	--------------------------	------------

N° consecutivo interno	<input type="text"/>
------------------------	----------------------

© Documento Normativo propiedad del SENASA, el documento vigente se encuentre en INTERNET, cualquier versión impresa es una copia no controlada.

*Ilustración 6 Solicitud para exportación de productos, subproductos y derivados de origen animal para consumo humano, DIPOA-PG-001-RE-005. Fuente: Senasa.*

DIPOA dispone de cinco días hábiles para hacer la revisión de la solicitud, si esta no procede se enviarán los motivos, si esta procede DIPOA solicitará al país importador los requisitos necesarios para dicho producto.

En caso de no obtener respuesta alguna por parte del país de interés DIPOA reenviará dicha solicitud.

Una vez, que se tenga una respuesta, se obtendrán las siguientes posibles respuestas brindadas por DIPOA:

- Notificación de Habilitación.
- Solicitud de Cuestionario (referente a establecimiento).
- Negociación: Sanidad, Requisitos, TLC.
- Inspección por parte del País.

En caso de ser aceptada esta solicitud, DIPOA informará, mediante una carta, al solicitante sobre la aceptación.

### **Exportación de Carne Bovina**

El documento proporcionado por DIPOA llamado Exportación de Productos, Subproductos Derivados de Origen Animal para Consumo Humano, código DIPOA-PG-001, versión 02 (2018) se utilizó para la explicación del siguiente apartado.

Una vez inscrita la empresa como exportadora, validados sus establecimientos respectivos y aceptados por el país importador, se procede a realizar las exportaciones. Para esta etapa la empresa deberá contar con los siguientes documentos:

- Resumen de embarque de exportación: Garantiza la trazabilidad de los productos en tránsito, puede ser emitido por DIPOA, veterinario inspector o el responsable del establecimiento (caducidad: un mes posterior a la firma), este debe de incluir aquellas muestras que sean enviadas y que no sean de carácter de muestra.
- Certificado Sanitario de Exportación: Confeccionado por médicos veterinarios de SENASA y garantiza las condiciones sanitarias de los productos (caducidad: un mes posterior a la firma).
- Certificado de Libre Venta: El médico veterinario oficial de DIPOA certifica al producto como debidamente registrado, apto para consumo humano y de libre venta en territorio nacional.
- Certificado de Origen: declara la procedencia, cantidad y especie de los productos a exportar el responsable de la emisión es el médico veterinario oficial de DIPOA.
- Guía de Embarque de Exportación: Documento que se entrega cuando las mercancías han sido aprobadas para ser transportadas.



- Marchamos Oficiales.
- Otros requisitos de país importador.

Previo a la solicitud de estos documentos, se debe realizar los pagos respectivos para dichas acciones, con las tarifas establecidas en la sección de SENASA. Por lo tanto, es responsabilidad por parte del encargado del establecimiento notificar la necesidad de los documentos mencionados anteriormente, estos pueden ser solicitados al médico veterinario oficial, al inspector de inocuidad, o bien al funcionario que vele por dicho establecimiento, de las siguientes dos maneras:

1. Correo a [varias@senasa.go.cr](mailto:varias@senasa.go.cr) y [kluquez@senasa.go.cr](mailto:kluquez@senasa.go.cr):
  - a. Nombre y Apellidos del encargado del trámite
  - b. Nombre de la empresa y número.
  - c. Cantidad solicitada de la numeración y su finalidad.
  - d. Escaneo de la copia de la factura de pago.
2. Vía Telefónica en caso de una caída del sistema de DIPOA y con el compromiso de presentarla apropiadamente cuando se restablezcan las conexiones

La solicitud de marchamos y certificados sanitarios puede ser en ventanilla de DIPOA presentando la siguiente información:

1. Consecutivo interno y fecha.
2. Cantidad de marchamos.
3. Cantidad de certificados sanitarios y país destino.
4. Nombre y número de cédula de la persona autorizada.
5. Nombre y firma del encargado del trámite autorizador.
6. Identificación del establecimiento.

*Tabla N°9: Tabla 3 Documentos para Solicitudes Senasa*

Existen documentos para dichas solicitudes detallados por SENASA de la siguiente manera:

Para el control de:	Formulario:	Código del documento:	Otras anotaciones obligatorias
Resúmenes de Transporte y de Embarque	Control de recibo y entrega de consecutivos para Resúmenes en establecimientos registrados en la DIPOA.	DIPOA-PG-001-RE-021	Debe además registrar la entrega de estos al establecimiento.
Marchamos Oficiales	Control de Marchamos Oficiales de Exportación en establecimientos registrados en la DIPOA	DIPOA-PG-001-RE-022	
Certificados de Origen	Control de Certificados de Origen otorgados en establecimientos registrados en la DIPOA.	DIPOA-PG-001-RE-023	
Certificados de Libre Venta	Control de Certificados de Libre Venta otorgados en establecimientos registrados en la DIPOA.	DIPOA-PG-001-RE-024	

Certificados Sanitarios de Exportación	Control de Recibo y Entrega de Certificados Sanitarios de Exportación en establecimientos registrados en la DIPOA.	DIPOA-PG-001-RE-025	Debe además registrar la entrega de estos al establecimiento.
--	--	---------------------	---

*Fuente: SENASA*

### Levante de Nota Técnica

Una vez autorizados los documentos confeccionados los documentos necesarios, enviados, firmados y sellados por la autoridad responsable (DIPOA), el exportador se encuentra más cerca de iniciar un proceso de exportación. No obstante, se debe recordar que en el comercio exterior se implementan barreras no arancelarias, que regulan los productos específicos tanto en la importación como la exportación.

Para efectos de esta investigación, y al ser la carne de bovino congelada el producto final, encontramos que la exportación se ve afectada por la nota técnica 0266.

*Tabla 4 Nota Técnica 266*

NT: 266 Aplica a Exportación	Cuarentena 2260-9046 DIPOA 2260-8648	Verificación y aprobación sanitaria por parte de la Dirección de Salud Animal en el punto de salida, para el desalmacenaje, exportación, tránsito nacional o tránsito internacional.	Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA)
---------------------------------	---	--	---

*Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Hacienda*

La elaboración de un plan de exportación para una empresa local va más allá que la simple mención, mapeo o explicación de los procesos, que se deben de seguir para convertirse en una organización con operaciones internacionales. El proceso implica la intelectualidad, conocimiento externo y análisis necesario para asegurar el éxito externo de la operación.

Procesos como definición de un mercado meta, análisis de cultura, métodos de entrada son algunos ejemplos del entendimiento que se debe tener. Estos son ejecutados con el fin de eliminar la incertidumbre que conlleva al fracaso de una internacionalización.

## Etiquetado, Empacado y Embalaje

### Etiquetado

El etiquetado es esencial para una venta de un producto, tanto a nivel nacional como internacional. Este debe seguir ciertas regulaciones que informan al consumidor final de los contenidos, riesgos, y tratos especiales que deben llevar las mercancías.

Por parte de la organización que vela por productos alimenticios, la FDA (Food and Drug Administration), existen exigencias vigentes de las etiquetas.

Según la FDA y su manual de etiquetado existen dos tipos de etiquetas: de tipo obligatorio y de tipo voluntario.

#### Etiquetado Obligatorio

Este tipo de etiquetado consiste de dos etiquetados principales el general y el nutricional. Estos pueden estar incluidos en la misma cara de un producto, o bien se pueden incluir en la parte frontal la información general y en el costado derecho al general la información nutricional.

#### Etiquetado General:

Debe incluir nombre, cantidad, ingredientes y posibles alérgenos, nombre y establecimiento del fabricante/envasador/distribuidor.

**Nombre del producto:** debe llevar el estándar de identidad de no existir llevará su nombre común o nombre para identificar, dicho nombre debe de ser escrito en líneas paralelas a la base del envase.

**Contenido Neto:** se debe colocar en el tercio inferior de la etiqueta principal. Esta debe de utilizar el sistema de unidades anglosajón (Libras y/o Galones), debe de ser una tipografía legible y visible.

**Nombre y dirección del fabricante, envasador y/o distribuidor:** Esta puede ser colocada en alguna de las dos etiquetas, debe incluir nombre, calle, número, municipio, provincia y código postal junto al país de origen. Para productos importados el país de origen debe de destacarse en inglés.

**Declaración de Ingredientes:** esta debe de incluir todos los ingredientes en orden de peso dentro del mismo. Incluye colorantes, conservantes y especias.

#### *Etiquetado Nutricional*

Dicho Etiquetado debe incluirse en el primer espacio disponible a la derecha de la etiqueta principal. Esta debe de seguir estrictamente los datos de formato propuestos.

Como se demuestra en la siguiente imagen:

<b>Nutrition Facts</b>	
8 servings per container	
<b>Serving size</b>	<b>2/3 cup (55g)</b>
<b>Amount per serving</b>	
<b>Calories</b>	<b>230</b>
<b>% Daily Value*</b>	
<b>Total Fat</b> 8g	<b>10%</b>
Saturated Fat 1g	<b>5%</b>
Trans Fat 0g	
<b>Cholesterol</b> 0mg	<b>0%</b>
<b>Sodium</b> 160mg	<b>7%</b>
<b>Total Carbohydrate</b> 37g	<b>13%</b>
Dietary Fiber 4g	<b>14%</b>
Total Sugars 12g	
Includes 10g Added Sugars	<b>20%</b>
<b>Protein</b> 3g	
Vitamin D 2mcg	<b>10%</b>
Calcium 260mg	<b>20%</b>
Iron 8mg	<b>45%</b>
Potassium 235mg	<b>6%</b>

\* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

Esta etiqueta debe de estar en los idiomas correspondientes, tanto como país de origen y país de destino.

## Empaque

Todos aquellos empaques, que se encuentren en contacto directo con el producto deben de seguir las regulaciones solicitadas por SENASA. Según Byron Gurdían (Anexo 2, Encuesta), funcionario de DIPOA, establece que el empackado para carne bovina debe estar al vacío y constar de bolsas plásticas, que no contengan inercia química y que no transmitan sustancias capaces de contaminar el producto final, poniendo en riesgo la salud de los consumidores.

## Embalaje

Según conversaciones con el experto en el ámbito de la carne bovina, Glenn Bravo; siendo ex gerente de planta del Arreo, brinda las siguientes especificaciones para ensamblar un embalaje eficiente de carne bovina, según los estándares. La carne debe ser transportada en los pallets de dimensiones estándar, en el mercado dichos pallets estarán cargados con cinco niveles de cajas.

Cada nivel de cajas consta cinco cajas individuales capaces de soportar de 40 a 60 libras de peso con dimensiones de 40 cm x 60 cm x 25 cm.

Según la empresa Industrias de Cartón S.A y su especialista Ignacio Moreno existe una escala que determina el peso de aguante de las cajas de cartón, llamada Test. Las cajas que soportan el rango determinado anteriormente rondan la escala de 265 de prueba.

Para optar por este embalaje, las cajas rondan un precio de US\$ 2,75 a US \$ 3,00. También, comenta Moreno que, para cadenas de frío, es esencial que, las cajas cuenten con un parafinado y adicionalmente, para resistir el peso un doble corrugado.

## Canales de Distribución

El comienzo de una operación internacional debe de entender cuál será una de sus partes determinantes para el funcionamiento, el comprador. El comprador del producto puede tomar diferentes funciones desde un consumidor final, un distribuidor, un agente de ventas, entre otros. La definición del comprador definirá las estrategias que se emplearán en la operación. Por lo que el entendimiento de este factor es clave. Existen diferentes maneras para analizar este elemento comúnmente llamadas canal de marketing o canales de distribución.

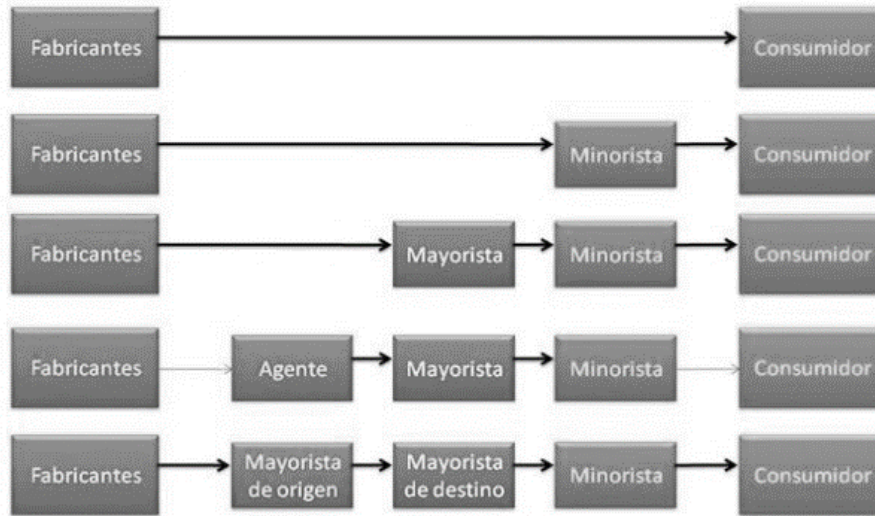
Kotler y Armstrong (2007) definen un canal de distribución de la siguiente manera:

“Pocos productores venden sus artículos directamente a los usuarios finales; la mayoría utiliza intermediarios para llevar sus productos al mercado. Ellos buscan crear un canal de marketing (o canal de distribución), que consiste en un conjunto de organizaciones interdependientes que participan en el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor o usuario de negocios” pg. 366.

De lo que se entiende, para una empresa con miras a comercializar en un terreno desconocido puede apoyarse del *know how* de aquellas ya establecidas, mediante la elección de un canal de marketing adecuado.

Una manera adecuada de visualizar los canales de marketing es explicada por Velázquez (2012) mediante la siguiente figura:

## Mercados de Consumo



*Ilustración 7 Canales de Distribución. Imagen con fines ilustrativos*

Se debe considerar que al ser una operación que desea iniciar en el exterior puede diferenciarse de los estándares del mercado.

Por esta razón Kotler y Armstrong (2007) consideran que:

“Los vendedores internacionales enfrentan muchas dificultades adicionales al diseñar sus canales. Cada país tiene su propio sistema de canal único que ha evolucionado con el tiempo y cambia muy lentamente. Estos sistemas de canal varían de un país a otro, por lo que las compañías internacionales generalmente deben adaptar sus estrategias de canal a las estructuras que existen dentro de cada país. En algunos mercados, consistentes de muchas capas y con un gran número de intermediarios, el sistema de distribución es complejo y difícil de penetrar” pg. 380

### Canal 1 – Fabricante Consumidor

Este canal consiste en una venta directa, contempla el proceso de marketing como una responsabilidad del productor. Prácticamente las ventas dependerán de la empresa responsable por fabricar el producto.

### Canal 2 – Fabricante Detallista

Este canal hace referencia a aquellas operaciones que venden su producto a empresas minoristas. Aquellas empresas minoristas son las encargadas de vender al consumidor final. Por ejemplo: Las tiendas de ropa, tiendas de zapatos, supermercados entre otros.

### Canal 3 – Fabricante Mayorista

La empresa productora vende a una organización, cuyo enfoque es realizar ventas al por mayor. Esta se dedica de establecer el contacto directo con empresas minoristas y acostumbra a manejar grandes volúmenes de producto lo que representa disminuciones en los costos.

### Canal 4 – Fabricante Agente

El agente puede funcionar de diversas maneras, por ejemplo:

- Agente de Ventas.
- Agente de Fabricación.
- Agente de Compras.
- Comerciantes por Comisión.
- Corredores.

En el mundo agrícola internacional, destaca este canal y los comerciantes por comisión, ya que estos ayudan a colocar el producto del exportador, principalmente en organizaciones mayoristas, debido a la dificultad que existe en encontrar nuevos clientes fuera de las fronteras nacionales.

## Métodos de Pago Internacional

Es común que uno de los temas más importantes en los negocios internacionales sea descuidado y se opte por las vías más fáciles o bien por solo aquellas de las cuales se tenga conocimiento. Por eso, esta investigación conlleva un análisis de los métodos de pago disponibles para transacciones internacionales.

Entre los métodos internacionales de pago se destacan tres de los más comunes:

1. Transferencias Internacionales.
2. Cobranza Simple y Documentaria.
3. Cartas de Crédito.

### Transferencias Internacionales

Estas son transferencias simples, que pueden ser efectuadas por teléfono, de forma personal en sucursal bancaria, cajeros automáticos, o bien mediante las sucursales electrónicas de los diferentes bancos.

Es uno de los sistemas más rápidos para efectuar un pago internacional. Para realizar esta opción se debe contar con el IBAC-SWIFT de la cuenta de destino y con el IBAN del banco beneficiario. De esta manera y por estos lenguajes electrónicos, se establecen las rutas para efectuar los distintos pagos.

Este método se debita de manera inmediata por parte del adeudado, pero puede incurrir en atrasos para que la parte beneficiaria reciba el dinero. Esto puede variar dependiendo de las situaciones país que atraviese el país o bien de las plataformas y rutas que tenga que pasar el dinero. El pago es realizado mediante una orden de pago desde la cuenta de un ordenante hacia la cuenta destino de un beneficiario.

Este método de pago puede caer en tres tipos de envío que definen cuál de las partes asumirá las comisiones generadas por transferencia, dependiendo de las negociaciones establecidas:

- SHA: Ordenante solo se hace cargo de las comisiones del banco emisor y el beneficiario las restantes.
- OUR: Ordenante asume todas las comisiones.
- BEN: Beneficiario asume todas las comisiones.

Se pueden generar comisiones por traspaso, devolución y transferencia exterior.

## Cobranza Simple o Documentaria

### *Cobranza Simple*

Este método de pago resulta rápido, pero expone al exportador a no recibir su pago; ya que se considera un cobro aislado que no se respalda de la entrega de los documentos comerciales y de embarque.

Este puede ser girado mediante cheques, letras o recibos y comúnmente es utilizado para pequeñas transacciones que requieren rapidez de envío.

El exportador se expone a que su pago no sea realizado, o bien que se dificulte por las condiciones actuales internas del país de destino. Así como el importador se expone a realizar el pago y nunca recibir su mercancía.



### *Cobranza Documentaria*

Esta representa una mayor seguridad para ambas partes, ya que el pago se efectúa contra la entrega de documentos comerciales y de embarque.

De esta manera, el importador se asegura de contar con su mercadería y el exportador conoce que contra la entrega de documentos el importador realizara el pago correspondiente según el contrato negociado. De esta forma, se necesita la siguiente documentación para efectuar el trámite:

- Contrato.
- Envío mercancía.
- Envío documentos al banco.
- Envío documentos entre bancos.
- Envío documentos al importador.
- Importador paga al banco.
- Reembolso entre bancos.
- Abono al exportador.

### **Carta de Crédito**

Mediante este método, quien asume a pagar al beneficiario es la entidad bancaria emisora. Esta consiste en evaluar al posible importador para levantar un crédito a su nombre, el cual es ejecutable a la hora de hacer el pago a favor del exportador. Dicho importador debe de cumplir con las garantías necesarias que respalden el monto a pagar. Es un medio óptimo para empresas que recién están iniciando relaciones comerciales, dado que ambas partes se garantizan el pago y el envío de la mercancía, teniendo la gran debilidad los costos que deben de asumir las partes involucradas en el proceso de negociación. Todos los pagos anteriormente mencionados están respaldados por reglas uniformes de la Cámara de Comercio Internacional (ICC).

## Capítulo IV

Análisis de Resultados

## Datos de Exportación

### Exportaciones de Carne Bovina desde Costa Rica

Establecer un mercado meta o un nicho de mercado es crucial para una operación; ya que de este se derivan todas las estrategias que guiarán el rumbo de una empresa hacia los objetivos planteados inicialmente.

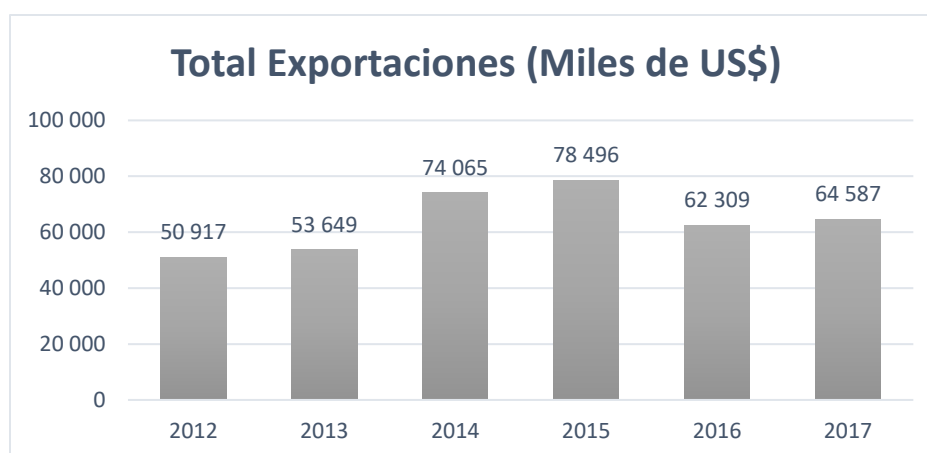
Según Mauricio Villabona (2015)

Definir el mercado meta al que se enfoca nuestro servicio debe ser el primer paso que cualquier empresa debe seguir para poder hacer un estudio de mercado o al hacer un análisis mercadológico de la institución. La definición de mercado metanos dice que es el segmento de la población con características similares (homogéneas) al que se enfoca un producto o servicio. Es preciso tener en claro que al hablar de mercado meta estamos hablando de segmentos esa es la clave de la definición del mercado meta (pg.2).

Villabona menciona un mercado meta, refiriéndose a las etapas de venta directa de una organización. No obstante, la definición de un nicho específico se ve presente en distintos niveles de una organización, por ejemplo: consumidor final, distribuidores, mayoristas, mercados internacionales. En todos los casos mencionados, anteriormente, se presentarán estrategias específicas para los distintos nichos.

El entendimiento de cómo se han comportado las exportaciones de carne bovina a nivel nacional es esencial para determinar el potencial que envuelve la internacionalización de Grass Fed. Por lo tanto, el siguiente gráfico facilita la comprensión de dicho comportamiento:

*Figura 1 Exportaciones de Carne Bovina*



*Fuente: Elaboración Propia con datos Procomer.*

En cuanto a la definición del mercado meta internacional se optó por utilizar las herramientas brindadas por PROCOMER como base en la detección de aquellos mercados con mayor potencial y que acostumbran a realizar importaciones de carne bovina desde Costa Rica.

*Tabla 5 Exportaciones de Carne Bovina por País*

PAIS	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Argentina			92,64			705,29	
Aruba	2 790,49	1 555,03	2 310,06	2 424,78	1 172,81	1 336,60	401,53
Bolivia			95,94				
Canadá			267,12				
Chile	69,93						
China		1 161,99	10 345,33	9 970,74	8 342,90	15 255,36	12 414,16
El Salvador	2 722,97	4 077,22	3 601,07	4 411,28	4 394,44	1 199,68	590,65
España		90,43					
Estados Unidos	20 596,59	22 769,92	35 792,39	32 870,90	27 083,70	26 462,09	17 256,09
Guatemala	2 941,19	2 962,55	1 639,71	6 961,07	1 043,86	4 365,10	1 934,29
Honduras	1 699,43	2 701,59	2 740,88	7 566,76	6 594,00	3 270,78	1 716,13
Islas Vírgenes							69,55
Jamaica	4 318,08	3 981,41	3 172,75	1 703,82	1 747,68	2 881,86	1 864,09
Nicaragua	115,00	136,96	115,21	86,80	160,12		
Panamá	4 072,50	3 130,22	1 322,15	903,31	1 481,63	299,21	421,47
Puerto Rico	8 483,19	8 517,34	11 170,93	11 550,28	10 197,34	8 601,00	5 576,49
Reino Unido					90,22	209,82	82,59
Taiwán	1 614,82	1 478,94	857,80				
Trinidad y Tobago	1 375,39	797,34	436,66	46,04			
Vietnam	117,25	288,50	104,32				
Grand Total	50 916,82	53 649,46	74 064,97	78 495,81	62 308,70	64 586,79	42 327,04

*Fuente: Elaboración propia con datos de Procomer*

Si bien es cierto, se observa el dinamismo que se presenta en las exportaciones de carne bovina. Mediante el análisis de cada uno de estos datos se pretende optar por aquellos que representen una mayor oportunidad para Grass Fed, aunque ya exista una demanda continua en los mismos. Por esta razón, se lleva a cabo una escogencia de aquellos países, los cuales se mantienen como principales importadores en un periodo de cinco años.

En el periodo del 2012 al 2017 se encuentran los siguientes países con sus cifras en miles de US\$: Estados Unidos (165,575), Puerto Rico (58,520), China (43,914), El Salvador (4077,22) y

*Tabla 6 Mayores Exportadores por País Últimos 5 años*

2012		2013		2014		2015		2016		2017	
PAIS	Miles de US\$	PAIS	Miles de US\$	PAIS	Miles de US\$	PAIS	Miles de US\$	PAIS	Miles de US\$	PAIS	Miles de US\$
Estados Unidos	20 596,59	Estados Unidos	22 769,92	Estados Unidos	35 792,39	Estados Unidos	32 870,90	Estados Unidos	27 083,70	Estados Unidos	26 462,09
Puerto Rico	8 483,19	Puerto Rico	8 517,34	Puerto Rico	11 170,93	Puerto Rico	11 550,28	Puerto Rico	10 197,34	China	15 255,36
Jamaica	4 318,08	El Salvador	4 077,22	China	10 345,33	China	9 970,74	China	8 342,90	Puerto Rico	8 601,00

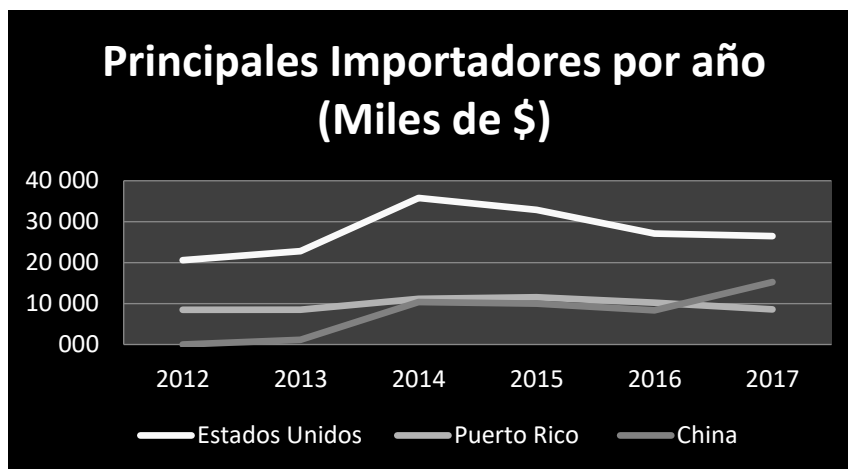
*Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER (2018)*

Jamaica (4,318).

A manera de descarte, se excluye del análisis a Jamaica y El Salvador, ya que solo estuvieron presentes como principales exportadores en 2012 y 2013, respectivamente por lo que su

inconsistencia como principales importadores son descartados. Por lo que el siguiente gráfico resaltaré el comportamiento de los mercados metas finalistas:

Figura 2 Principales Importadores por Año



Fuente: Elaboración propia con datos de Procomer (2018)

Como se observa en el presente gráfico, para el final del periodo 2017, China y Estados Unidos presentan el mayor índice de importaciones de carne bovina costarricense. Puerto Rico presenta una demanda estable con una ligera tendencia a la baja por lo cual, se descartará este mercado.

El análisis demuestra como el mercado estadounidense supera a su competidor (China) por US\$11.206.000 pero, al igual que Puerto Rico, presenta tendencias a la baja. China comienza sus importaciones de carne bovina en el 2013 representando un gran dinamismo con una tendencia fuerte hacia el alza.

Los análisis anteriores, llevan a escoger entre dos grandes mercados que presentan estabilidad económica; Estados Unidos y China.

La selección del mercado no se puede hacer solo con un análisis de exportaciones porque, si bien es cierto demuestra qué países cuentan con una demanda latente, este dato solo se basa en la economía y “deja de lado” otros aspectos, que pueden resultar beneficiosos para una internacionalización como lo son beneficios arancelarios, costos de transporte, cultura de país de destino o precios de mercado.

## Análisis Cultural de Posibles Mercados Meta

### Análisis Cultural – Estados Unidos de América

Según la página oficial CENSUS del gobierno de Estados Unidos:

<b>Estados Unidos</b>
<i>Demografía.</i>
<b>Nombre Oficial: Estados Unidos de América.</b>
<b>Población: 325,7 millones de personas.</b>
<b>Área: 9.834 millones de kilómetros cuadrados.</b>
<b>Idioma Oficial: Inglés.</b>
<b>Capital: Washington DC</b>
<b>Moneda Oficial: Dólar Estadunidense (\$)</b>
<b>Estados: Cuenta con 50 estados</b>
<b>Ciudades más pobladas: Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Houston, Filadelfia, Phoenix, San Antonio, San Diego, Dallas y San José.</b>

Gobierno: Estados Unidos se divide en tres poderes: ejecutivo, es encabezado por el presidente, quien es elegido cada cuatro años por votaciones nacionales, legislativo el cual está formado por el senado y la cámara de los representantes, judicial conformado por la suprema corte tribunales federales de distrito y tribunales de apelación.

### *Cultura*

Como parte de esta investigación se deben considerar los hábitos alimenticios de las poblaciones en estudio.

Estados Unidos ha mostrado un alza en el interés de aquellos productos que representen un valor agregado para su salud en los últimos 20 años. El principal impulsor de la industria de bebidas y alimentos consta de buscar aquellos productos que benefician a los consumidores. Cabe destacar, los problemas que presenta Estados Unidos de sobrepeso de la población y por consecuencia la búsqueda de una vida más saludable.

Según Elizabeth Cohen de CNN (2017), ubica a los siguientes Estados como aquellos más saludables de Estados Unidos:

“Massachusetts, Hawai, Vermont, Utah y Connecticut son los cinco estados más saludables del país, mientras que, Virginia Occidental, Alabama, Arkansas, Louisiana y Mississippi son los menos saludables, según un reporte de la United Health Foundation.

El listado tuvo en cuenta una serie de factores de salud, como los índices de enfermedades infecciosas, obesidad, inactividad física, índices de tabaquismo y mortalidad infantil, así como los niveles de polución en el aire y la disponibilidad de proveedores de atención médica.”

Esto permite a empresas como Grass Fed, que son creadas bajo la premisa de comercializar un producto favorable, fijar aquellos subsegmentos que estarían interesados en una idea de negocio de este estilo.

En este orden de ideas, resulta importante recalcar que existe una tendencia que apunta a una vida más saludable y consiste en optar por comer saludable y dejar de lado las dietas intensas.

#### Análisis Cultural – República Popular de China

Según la página World population reveiw se expresan los siguientes datos:

<b>República Popular de China</b>
<i>Demografía.</i>
<b>Nombre Oficial: República Popular de China</b>
<b>Población: 1.417 billones de personas</b>
<b>Área: 9.597 millones de kilómetros cuadrados.</b>
<b>Idioma Oficial: Mandarín (Chino) seguido por Wu, Min y Cantonés.</b>
<b>Capital: Beijing</b>
<b>Moneda Oficial: Renminbi o Yuan que cuentan con el mismo valor (¥ y 元)</b>
<b>Estados: Cuenta con 22 provincias</b>
<b>Ciudades más pobladas: Shanghai, Pekín, Cantón, Shenzehn, Tianjin, Chongquin, Hong Kong, Dongguan, Nankín, Wuhan</b>

Gobierno: La estructura de gobierno de China consta de un presidente quien es elegido por la asamblea nacional popular. Los entes más importantes de este gobierno son la Asamblea Nacional Popular, el Consejo de Estado y el Mando de las fuerzas nacionales.

#### *Cultura*

Actualmente, hay un incremento exponencial en la clase media de la población de China, lo que implica un crecimiento en el consumo de bienes de los habitantes.

China está expuesta a altos niveles de contaminación en el día a día, inclusive existen medidas que prohíben a los habitantes salir de sus hogares, debido al daño que la contaminación puede provocar. Por esta razón, es que, en las últimas décadas, el pueblo de la República Popular de China ha desarrollado una conciencia por la salud y esto no solo involucra la del medio ambiente si no todos aquellos productos que sean de consumo.

Adicionalmente, se empieza a crear una tendencia de preferencia hacia aquellos productos perecederos como los son carne, frutas y vegetales, que estén disponibles para comprar en línea y sean entregados en 24 horas.

## Tratados de Libre Comercio

Anteriormente, se hizo mención de que existe, la necesidad de analizar si aquellos países que están en la mira de una empresa para iniciar un proceso de exportación cuentan con convenios de preferencias arancelarias. El tratado de libre comercio puede representar grandes beneficios arancelarios y no arancelarios para las mercancías afectadas por el mismo.

Además de ser un beneficio económico, procesal y/o en tiempo para una empresa internacional ayuda a escoger entre distintas zonas geográficas, lo cual facilita la obtención de un mercado meta final.

En la sección anterior, se realizó el análisis para definir aquellos países con mayor potencial de importación para carne bovina desde Costa Rica. Después de analizada la información se optó por llevar a China y Estados Unidos al siguiente paso de análisis.

Esta sección se encargará de analizar los tratados de libre comercio con estos países y las afectaciones que estos representan para el producto de carne bovina.

### Tratado de Libre Comercio Costa Rica – China

Según, el documento explicativo del tratado de libre comercio Costa Rica China se detalla el siguiente apartado.

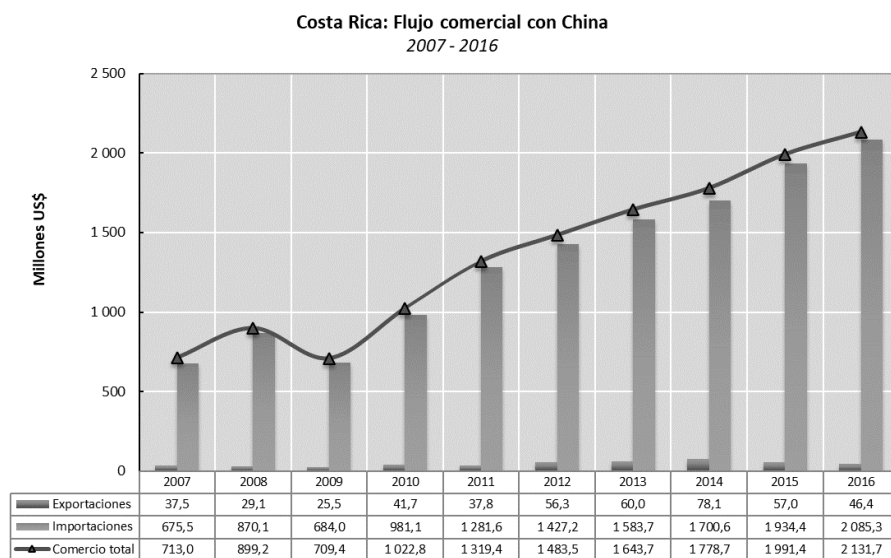
Después de seis rondas de negociación realizadas por funcionarios de COMEX, se logra concretar un acuerdo comercial con la República Popular de China el 10 de febrero del 2010, convirtiendo al



“gigante asiático” en el segundo socio comercial de más importancia para Costa Rica (después de Estados Unidos) y el segundo país asiático en concretar un acuerdo con Costa Rica.

El siguiente gráfico demuestra el aumento del comercio entre Costa Rica y la República Popular de China posterior a la firma del tratado de libre comercio.

Figura 3 Comportamiento Comercio China - Costa Rica



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

Fuente: COMEX y BCCR.

### Desgravación Arancelaria

Según el anexo 02 del capítulo III del tratado de libre comercio entre Costa Rica y China se detalla lo siguiente.

El tratado de libre comercio con la República Popular de China otorga a las diferentes mercancías categorías, que definen su desgravación arancelaria. Cada mercancía es clasificada con un grupo específico como lo describe el tratado de libre comercio a continuación:

(a) los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones de la categoría A en la Lista de una Parte serán eliminados íntegramente y dichas mercancías quedarán libre de arancel en la fecha de entrada en vigencia de este Tratado;

(b) los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones de la categoría B en la Lista de una Parte serán eliminados en 5 etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigencia de este Tratado y dichas mercancías quedarán libre de arancel a partir del 1 de enero del año 5;

(c) los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones de la categoría C en la Lista de una Parte serán eliminados en 10 etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigencia de este Tratado y dichas mercancías quedarán libre de arancel a partir del 1 de enero del año 10;

(d) los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones de la categoría D en la Lista de una Parte serán eliminados en 15 etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigencia de este Tratado y dichas mercancías quedarán libre de arancel a partir del 1 de enero del año 15;

(e) las mercancías incluidas en las fracciones de la categoría E en la Lista de una Parte serán exentas de la desgravación arancelaria, significando que continuarán recibiendo un tratamiento de nación más favorecida;

(f) las mercancías incluidas en las fracciones de la categoría F en la Lista de la República de Costa Rica, serán exentas de la desgravación arancelaria, significando que continuarán recibiendo un tratamiento de nación más favorecida. Costa Rica acuerda otorgar a China una cuota libre de arancel para las cantidades establecidas en las Notas Generales 1 y 2 de dicha Lista; y

(g) las mercancías incluidas en la fracción arancelaria 85166000 de la categoría G en la Lista de la República de Costa Rica, continuará recibiendo un tratamiento de nación más favorecida, excepto para las plantillas de mesa y parrillas clasificadas bajo el código arancelario a 10 dígitos 8516600099, los cuales quedarán libres de arancel en la fecha de entrada en vigencia de este Tratado.

Este es un Anexo al Capítulo 3 (Trato Nacional y Acceso a Mercados para el Comercio de Mercancías).

Según el anexo 03 del capítulo III del tratado de libre comercio entre Costa Rica y China, la carne bovina se encuentra afectada por estas categorías y cuenta con una desgravación de categoría D y categoría B.

En este caso, es más provechoso para la compañía Grass Fed optar por una desgravación de categoría B, ya que es la cual se encuentra vigente en los primeros 5 años de vigencia del tratado de libre comercio se cumplieron. Para optar por estos beneficios, la carne bovina debe de ser exportada de la siguiente manera:

Tabla 7 Partidas Arancelarias - Categoría de Desgravación

Partida Arancelaria	Producto	Categoría de desgravación
02021000	Carne bovina congelada, en canales o medias canales	B
02022000	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar, de carne bovina congelada	B
02023000	Carne bovina congelada, deshuesada	B

Fuente: Elaboración Propia con datos de anexo 03 del capítulo III del tratado de libre comercio entre Costa Rica y China

*Condiciones de Exportación hacia China – Carne de Res*

Según DIPOA en el documento Regiones, Países y Modelos de Certificados Sanitarios para la Exportación de Productos, Subproductos y Derivados de Origen Animal para Consumo Humano código DIPOA-PG-001-Anexo 2 en conjunto con la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena del Pueblo de la República de China (AQSIQ) establecieron mediante negociaciones condiciones específicas para el comercio de carne de res congelada. Se establecen los siguientes Requisitos:

- Costa Rica será la parte encargada de velar por la inspección y cuarentena de la carne de res congelada exportada hacia China.
- La carne de res exportada a China debe ser nacida, criada y sacrificada en Costa Rica
- De granjas libres de Tuberculosis, Paratuberculosis y Brucelosis.
- De granjas libres de restricciones de cuarentena y las reses sin vacunas contra Ántrax en un periodo de 42 horas antes del sacrificio.
- De granjas libres de restricciones de cuarentena acorde con el código de la OIE (Organización Mundial de Sanidad Animal) y Leyes De Sanidad Animal de Costa Rica por los pasados 12 meses.
- Los mataderos y establecimientos de procesos deben estar avalados con la Certificación y Administración de Acreditación República del Pueblo de China (CNCA). La lista de los establecimientos autorizados será publicada en la página oficial y se notificará a la parte correspondiente (Costa Rica).
- Los veterinarios oficiales de Costa Rica deberán:
  - Inspección ante y *post mortem*.
  - Certificar a los bovinos sacrificados como saludables.
  - Certificar que los tejidos de las glándulas han sido removidos.
  - Certificar que los niveles de las medicinas y otras sustancias tóxicas no exceden aquellas aceptadas por el gobierno de China y el gobierno de Costa Rica.
  - Certificar que la res no está sometida a radiación electromagnética.
  - Certificar que la res es higiénica, saludable y apta para el consumo humano.
- El producto final debe ser empacado con materiales nuevos con estándares internacionales de higiene. El empaque debe contener la autoridad administrativa costarricense, nombre

del producto, lugar de origen, día de producción, temperatura de refrigeración y registro de establecimiento y debe indicar “The People’s Republic of China” como destino Final. El envase debe indicar el origen, nombre de producto, número de registro del establecimiento y número de lote. Dicha información debe estar especificada en Inglés, Español y Chino.

- La temperatura para carne de res congelada no debe superar los -18°C
- Cada contenedor de carne de res debe estar acompañado de un certificado de salud, autenticando el cumplimiento de las leyes costarricenses de veterinaria y salud pública. Dicho certificado debe estar especificado en Chino, Español e Inglés y debe contener lo siguiente:
  - Lugar de Despacho.
  - Fecha de sacrificio y Proceso.
  - Fecha de inspección y cuarentena.
  - Sello y marca.
  - Número de registro y nombre del establecimiento.
  - Número del Sello del Contenedor.

La siguiente imagen muestra aquellas empresas que son certificadas por medio de CNCA e incluidas en la lista de aceptación, habilitándolas para realizar exportaciones de productos de carne de res a China:

Ilustración 8 Certificado de Exportadores autorizados a China



## 中华人民共和国国家认证认可监督管理局


Certification and Accreditation Administration of the People's Republic of China

### 哥斯达黎加肉类生产企业在华注册名单 (2017年11月07日)

序号 No.	注册编号 Approval No.	企业名称 Name of Plant	企业地址 Address of Plant	生产方式 Activities	注册品种 Products for Approval	备注 Remark
1	8	Coopemontecillos R.L.	Contiguo al Plantel del MORT, Montecillos, Alajuela	屠宰、分割及冷藏 Slaughterhouse, Cutting plant and Cold store	冷冻牛肉及其可食用副产品	
2	9	Ganaderos Industriales de Costa Rica, S.A.	SAN ANTONIO DEL TEJAR, ALAJUELA, 2 KM OESTE DEL AEROPUERTO JUAN SANTAMARIA, COSTA RICA	屠宰、分割及冷藏 Slaughterhouse, Cutting plant and Cold store	冷冻牛肉及其可食用副产品	2017年11月7日起, 批准在华注册资格
3	12	Centro Internacional de Inversiones S.A. – El Arreo	La Ribera de Belen, Heredia. 1.5 Kilometer al Oeste de La Firestone, Contiguo a Intel	屠宰、分割及冷藏 Slaughterhouse, Cutting plant and Cold store	冷冻牛肉及其可食用副产品	

说明：注册产品“冷冻牛肉及其可食用副产品”不包括内脏。

Adicionalmente, SENASA se encarga de detallar los requisitos de la siguiente manera:

	Dirección de Inocuidad de Productos de Origen Animal (DIPOA)	Rige a partir de: 09/09/2013	Código: DIPOA-PG-022-RE-006
	Requisitos Sanitarios de países socios comerciales	Versión: 01	Página 4 de 13

<b>Pais:</b> China
<b>Especies:</b> bovino
<b>Producto:</b> Carne y subproductos
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cumplir con la legislación pertinente de Costa Rica y de China</li> <li>2. Contar con inspección Oficial permanente</li> <li>3. Contar con aprobación para la exportación por parte de DIPOA-SENASA</li> <li>4. Recibir visita de inspección por parte de las autoridades del AQSIQ y CNCA de China</li> <li>5. Para la exportación, los establecimientos deben estar enlistados en el Registro de plantas autorizadas por CNCA China</li> <li>6. Cumplir con el "PROTOCOLO ENTRE EL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA DE COSTA RICA Y LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DE SUPERVISIÓN DE CALIDAD, INSPECCIÓN Y CUARENTENA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA SOBRE LA INSPECCIÓN DE CARNE DEL GANADO VACUNO CONGELADO</li> <li>7. Realizar los análisis de residuos solicitados por la República Popular China</li> </ol>

*Fuente: SENASA (2018).*

### Tratado de Libre Comercio – Estados Unidos

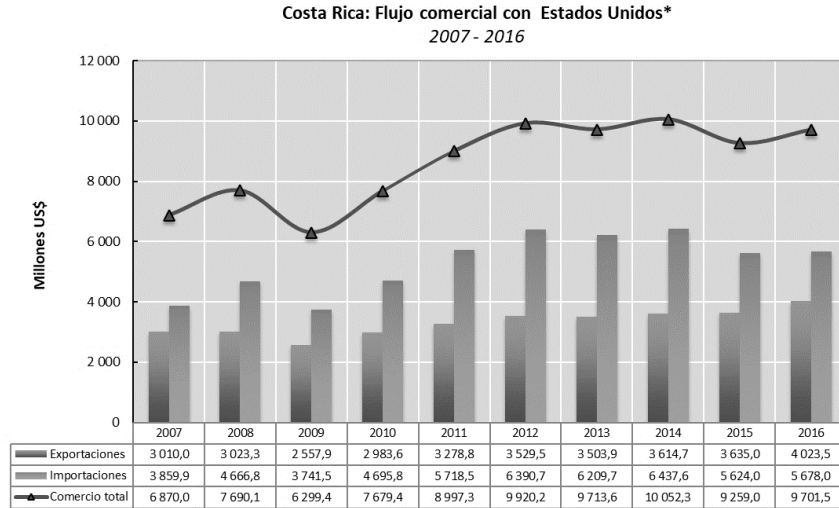
Entra en vigencia el 1 de enero del 2009 el tratado CAFTA-DR este involucra a los países centroamericanos, República Dominicana y Estados Unidos. El mismo, se encarga de regular las relaciones comerciales e inversiones entre los países anteriormente mencionados. Es importante recalcar que este es uno de los tratados que más beneficios brinda a Costa Rica, ya que Estados Unidos se ubica como el socio comercial más importante de la nación.

Al contrario de la relación comercial con China, en la cual, la carne congelada se ubicaba como uno de los productos más importados al país, Estados Unidos ubica a los siguientes productos como sus principales preferencias según la sección del tratado CAFTA-DR de la página oficial de COMEX Costa Rica:

- Dispositivos Médicos.
- Piña.
- Banano.
- Café.
- Yuca.
- Jugos de Frutas.
- Llantas.
- Frutos Congelados.
- Productos de Plástico.

El siguiente gráfico expone como se han comportado las exportaciones e importaciones posteriores a la entrada en vigencia del acuerdo.

Figura 4 Comportamiento Comercio China-Costa Rica



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

Fuente: COMEX y BCCR.

Si bien es cierto, existe una notable diferencia en el volumen tanto de importaciones y exportaciones en comparación con China, se demuestra una constante fluctuación que cuestiona el futuro comportamiento de estas variables.

### Desgravación Arancelaria

Existe para Estados Unidos el sistema llamado Harmonized Tariff Schedule o bien HTSUS, que es utilizado para definir las tarifas arancelarias que aplican a las mercancías, según su partida arancelaria. Este puede ser consultado en las páginas oficiales del gobierno de Estados Unidos, por ejemplo: <https://hts.usitc.gov>.

Para efectos de esta investigación, la partida 02.02.30.02; que hace referencia a los cortes provenientes de carne bovina. Según la página oficial para consultas de HTSUS, la información se despliega de la siguiente manera:

Tabla 8 HTSUS Carne Bovina

Partida			Descripción	Unidad	Tarifa Normal	Tarifa Especial	Columna II
0202	30	02	High Quality Beef Cuts		4%	Gratis (A, AU, BH, CA, CL, D, E*, IL, JO, KR, MA, MX, OM, P (CAFTA DR), PA, PE, SG)	20%

Fuente: Elaboración propia con datos de Harmonized Tariff Schedule (2018).

El cuadro anterior hace una clara mención de los aranceles que debe cumplir una mercancía a la hora de ingresar por aduanas en territorio estadounidense. En la herramienta brindada por las autoridades, se desglosan tres columnas con las siguientes funciones:

- Tarifas Columna I:
  - Tarifa Normal: Esta se aplica a todos aquellos países que tengan relaciones comerciales comunes con Estados Unidos. Esta puede ser representada de dos maneras costo por cantidad (\$0,04/kg) o un porcentaje del valor de la mercancía (2,5%).
  - Tarifa Especial: Es brindada a aquellos países que cuenten con negociaciones o tratados de libre comercio con Estados Unidos y brindan tarifas únicas para ellos, entre estos se incluye a Costa Rica, la cual queda incluida mediante el tratado de CAFTA – DR.
- Tarifas a Columna II: Aplica para los siguientes países;
 

<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Afganistán</li> <li>○ Albania</li> <li>○ Bulgaria</li> <li>○ Cuba</li> <li>○ Checoslovaquia</li> <li>○ Estonia</li> <li>○ República Democrática Alemana</li> <li>○ Kampuchea</li> <li>○ Laos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Latvia</li> <li>○ Lituania</li> <li>○ Mongolia</li> <li>○ Korea del Norte</li> <li>○ Rumania</li> <li>○ Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas</li> <li>○ Vietnam</li> </ul>
--	---

La carne bovina deshuesada de partida arancelaria 02.02.30.00 importada desde Costa Rica cuenta con una tarifa especial, de esta manera y en función de una contingencia, se exime a esta mercancía de pagar un 4% del valor de las mercancías.

### Condiciones y Requisitos de Exportación

La autoridad competente que regula la importación de carne bovina en Estados Unidos es USDA (United States Department of Agriculture), es un ente auxiliar de la FSIS (IDEM).

Según comenta Don Byron Gurdíán funcionario de DIPOA (Anexo # 2, Entrevista), las negociaciones plasmadas entre Costa Rica y Estados Unidos establecieron que las leyes fitosanitarias y sanitarias como equivalentes; es decir, los requerimientos que exige DIPOA de SENASA son idénticos a la USDA, razón por la cual algunos documentos son innecesarios para presentar.

Al ser categorizadas las leyes como equivalentes, SENASA se encarga de solicitar a USDA la habilitación de importaciones de aquellos exportadores previamente aceptados por Costa Rica. Una vez aceptados los documentos por parte de USDA, se deben presentar muestras para determinar patógenos y residuos de medicamentos o contaminantes ambientales.

El uso de un certificado de origen solo es necesario para optar por los beneficios arancelarios que ofrece el tratado de libre comercio CAFTA-DR, de lo contrario, la mercadería podrá ingresar, pero no gozará de beneficio del tratado.

Los requisitos obligatorios que debe de cumplir el exportador son:

- Debida inscripción como exportador ante SENASA.
- Aceptación por parte de USDA como exportador.
- Guía de Embarque y documentos necesarios para transporte.
- Levante de la Verificación y aprobación sanitaria por parte de la Dirección de Salud Animal en el punto de salida, para el desalmacenaje, exportación, tránsito nacional o tránsito internacional (Nota técnica 266).
- Certificación Sanitaria, la cual declara peso y cantidad de productos.
- Certificado de Origen, para la aplicación de beneficios arancelarios.

De igual manera, y de ser necesario, las entidades de FSIS pueden realizar inspecciones In Situ con el fin de asegurar que los procesos cumplan con los estándares fitosanitarios y sanitarios globales. La entidad lleva a cabo inspecciones cada tres años y en el caso de Costa Rica como cuenta con menos de 30 establecimientos avalados por USDA se inspeccionan todos.

### **Transporte Internacional**

Se define la ruta para comercio exterior a todo el proceso que debe de llevar la carga para llegar de importador a exportador. Las mercancías de carne bovina que se dirigen a Estados Unidos pueden ingresar por distintas maneras: aéreo, terrestre o marítimo.

El transporte terrestre no es una vía aceptable en este caso, ya que exposición a diferentes variables como tráfico, asaltos, atrasos en fronteras; aumentan el riesgo y comprometen que la carga llegue a su destino.



El transporte aéreo es uno de los métodos de transporte que se analiza para esta exportación. Existe un tema importante para el transporte de carne congelada. Las aerolíneas exigen a los exportadores que apliquen sus propios protocolos de red de frío, lo cual imposibilita a Grass Fed a optar por esta alternativa. De no contar con el sistema necesario, la aerolínea puede proveerlo, pero representa un costo extra y no garantiza la seguridad necesaria en materia de mantención de la cadena de frío, lo que compromete tanto la entrada al país destino como la inocuidad del producto.

El transporte marítimo por ende es el medio a utilizar, un transporte más seguro y menos costoso. Este puede incurrir en más tiempo de envío, pero como la mercancía se encuentra congelada, no existe problema con el tiempo de tránsito.

La siguiente imagen representa una cotización de costos de transporte, la cual se hizo mediante los agentes de carga Euro partners, quienes facilitaron una cotización con destino a Port Everglades, Miami, Florida.

Adicionalmente para el transporte, las mercancías deben de mantenerse en todo su proceso logístico, bajo una temperatura constante que no sobrepase los  $-18^{\circ}\text{C}$  con el fin de asegurar la inocuidad del producto.

Mantener la temperatura adecuada es un factor clave, para esto la mercancía puede viajar en un contenedor refrigerado o Reefer como se le conoce en la jerga del transporte internacional. Este tipo de contenedor cuenta con un motor, que mantiene la temperatura deseada para las mercancías. Como recomendación, las navieras sugieren empacar solo una fila de tarimas o pallets a nivel de piso, habilitando el aire frío circular por la parte superior.

Los documentos de carga, que se requieren en transporte internacional de mercancías varían según su medio. El análisis de un transporte marítimo exige la siguiente documentación:

- Factura comercial.
- Lista de Empaque.
- Certificados de origen.
- Certificado Sanitario.
- *Bill of Landing*.
- Levante de Nota Técnica.


Las medidas internas del contenedor reefer de 40 pies son de largo 10.050 metros y de ancho 2,20 metros.


Si bien es cierto, la exportación de las mercancías es un proceso largo, ofrece una gran área de oportunidades y una apertura a mercados que ofrecen condiciones diferentes a los locales ofreciendo nuevos beneficios cuando se escogen adecuadamente.

## Costos de Transporte

A continuación, se hace una aplicación de lo encontrado, a la empresa Grass Fed para guiarlo ante el camino de exportación hacia el mercado de los Estados Unidos.

Se expone una cotización realizada por Euro partners Express, agencias de carga para brindar a Grass Fed una percepción de los costos del flete marítimo.





[www.go2europartners.com](http://www.go2europartners.com)

**Cotización Marítima**

País que emite	COSTA RICA	COSTADO NORTE DE LA IGLESIA CATOLICA DE CALLE VIQUEZ, LLORENTE DE FLORES, HEREDIA. COSTA RICA. CP. 40803
Fecha:	7/12/2018	TAX ID: 3-101-567302, PH: +506 2265-3001
Empresa:	Comercializadora de Carne MDL S.A.	Mariana Rivera, <a href="mailto:mariana.rivera@europartners.cr">mariana.rivera@europartners.cr</a>
Contacto:	Alonso Bravo Fournier	Cel. +506 8332-7975
Teléfono:	506 8334-0084	
Tipo de solución	EM /MP2 ROW ALAJUELA - PORT EVERGLADES	

FCL XXX	EXPORTACIÓN XXX	BREAK BULK	INCOTERM	<b>EXW</b>
LCL	IMPORTACIÓN	RO/RO		

Información general de la mercancía								
Origen	Destino	Descripción de la mercancía	Bultos	Peso Bruto (Kgs)	Unidad (mts.)	Volumen (m3)	Valor USD	
Alajuela, Costa Rica	PORT Everglades, US	Carne Congelada		20 TON		0		
<b>TOTALES</b>							-	N/I

**Cotización**

	Unidad	Concepto	Moneda	Costo	Mínimo	TOTAL	Tiempo Tránsito	Frecuencia Comentarios
<b>Gastos de Origen</b>	1	Servicio agencia aduanas	USD	220,00		220,00		
	1	VGM (pesaje)	USD	75,00		75,00		
	1	Parada para VGM	USD	30,00		30,00		
	1	Recolecta en planta	USD	555,00		555,00		
	1	Chasis 3 ejes	USD	-		-		
<b>Flete</b>	1	Flete internacional	USD	6 642,00		6 642,00	14 días	salida semanal
		<b>1 Contenedor 40' REEFER</b>				-		via: Moin Everglades
<b>Gastos en Destino</b>						-		
			USD			-		
<b>Otros</b>	1	Seguro (si desea)	usd	0,70% CIF		549,18		

<b>Servicios</b>	\$553,50 en caso de requerirlo						
------------------	--------------------------------	--	--	--	--	--	--

<b>TOTAL USD</b>	<b>8 071,18</b>		
Vigencia de la tarifa	31/1/2019		

**Notas / Observaciones**

<p>** Equivalencia carga marítima consolidada 1cbm = 1 ton.</p> <p>Pick up de la mercadería en planta de Carnes 5 estrellas, Miramar Puntarenas y colocación en Puerto Caldera, Costa Rica</p> <p>Estimación de Seguro de la mercancía, hasta un monto máximo de \$25,000,00 en la factura comercial, en caso de requerirlo</p> <p>Flete oceánico de Puerto Caldera a Puerto de Manzanillo, México</p> <p>Cargos en origen: THC, documentación de la naviera, digitación electrónica al Tica, manejos de naviera por cuero y sobre peso a 26 toneladas</p> <p>Tarifa aplica con uso de chasis de 3 ejes. Peso máximo permitido 26 toneladas</p> <p>La Fumigación de la carga en origen, corre por cuenta del proveedor: Carnes 5 estrellas.</p> <p>Servicio de Despacho aduanal de exportación marítima</p> <p>Peso máximo permitido para el transporte terrestre en Costa Rica (solo para este servicio): 26TON.</p> <p>Carga IMO sujeta a aceptación de la naviera en el momento de su carga.</p> <p>Trasbordos: no indicados por parte de la naviera</p> <p>Servicio sujeto a disponibilidad de equipo y espacio por parte de la línea.</p> <p>Seguro cotizado tiene alcance DOOR-DOOR y es sin deducible por riesgo de transporte, cubre hasta 60 días en depósito intermedio.</p> <p>Servicio cotizado de acuerdo a la información proporcionada e indicada en la cotización.</p> <p>Tiempo de tránsito sujeto a variación/conexión y este puede variar sin previo aviso</p> <p>Recargos de combustible sujetos a variación de acuerdo a los precios internacionales del petróleo.</p> <p>No incluye: Seguro del contenedor, de transporte o material, impuestos, cargos por demoras y/o almacenajes de ningún tipo, exámenes en origen/destino así como trámites de importación o exportación ni maniobras de carga y descarga, cuando éstas no se mencionen expresamente.</p> <p>La fumigación es obligatoria para las importaciones/exportaciones que traigan pallets de madera, favor de asegurarse que los pallets vengán marcados y con el certificado de fumigación.</p> <p>Sujeto a cargo por congestión portuaria cuando aplique</p> <p>Sujeto a cargo por sobre peso de acuerdo con los requerimientos que imponga la naviera</p> <p>Esta cotización se extiende sin compromiso alguno y esta basada en tarifas y tipos de cambio actualmente vigentes, quedando sujeta a cambio.</p> <p>Servicio de contado, el flete debe estar liquidado para poder liberar la carga en destino.</p>	<p><b>Días libres de demoras</b></p> <p>En Costa Rica</p>
--	---

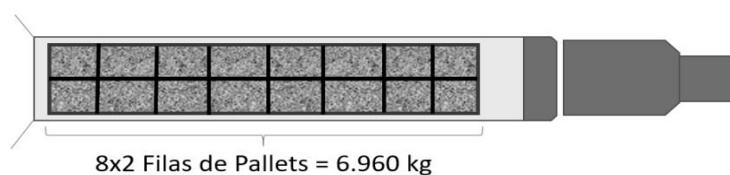
Ilustración 9 Cotización de Transporte Fuente: Europartners (2018).

El transporte marítimo para un contenedor de 40' pies tiene un costo aproximado de \$8.071. Este incluye un seguro de mercancía y gastos portuarios de ser requeridos. El INCOTERM recae en la responsabilidad dispuesta a aceptar por importador/exportador y el monto de impuestos a pagar, como este producto se encuentra libre de impuestos el cambio de INCOTERM no afectará el precio de transporte final. Por lo que se deja el establecido en la cotización (EXW).

**Embalaje**

El contenedor reefer soporta 20 toneladas de peso, pero por recomendaciones de los expertos no se puede llenar por completo para mantener la red de frío en todo el trayecto. Tampoco se puede estibar los pallets, ya que las cajas no soportarían el peso. Es por esta razón, que la distribución del contenedor se debe hacer de la siguiente manera para transportar la mayor mercadería posible:

Ilustración 10 Distribución Contenedor



Fuente: Elaboración Propia.

Cada pallet se conforma de la siguiente manera con las medidas que acepta la naviera para transporte:

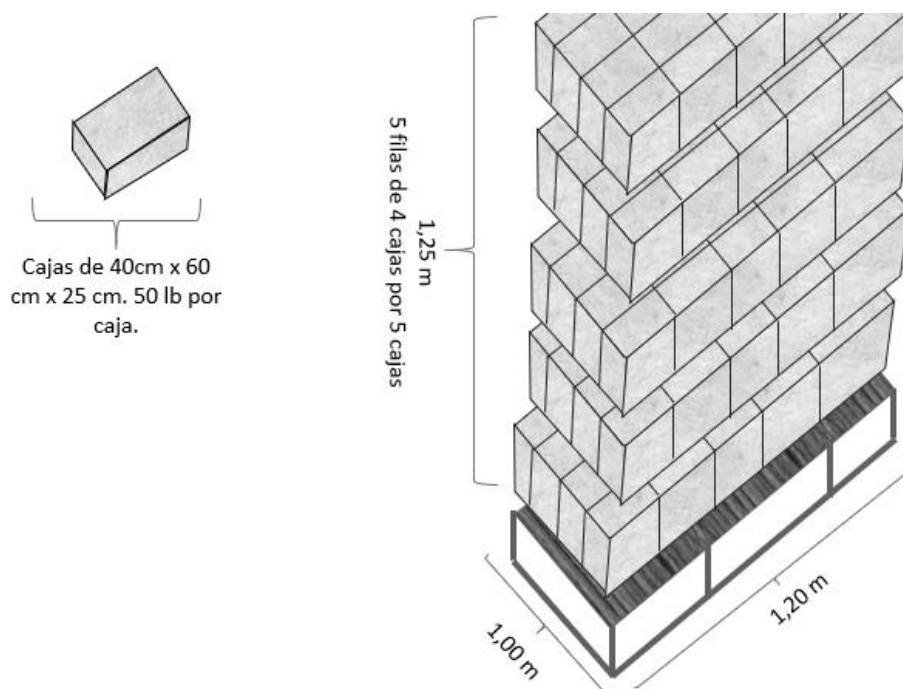


Ilustración 11 Distribución de Pallets Fuente: elaboración propia

Con la siguiente configuración, un contenedor cargado de 16 pallets con un peso aproximado de 435 kg por pallet lo que totaliza 6.960 kg de mercancía. Un estimado brindado por los empleadores de Grass Fed, el kilo de carne ronda los \$5.500, convertido a dólares y multiplicado por el peso de la carne da un resultado de US \$63.800 de valor de las mercancías.

### Canales de Distribución – Posibles Clientes

La recomendación para Grass Fed es utilizar un canal de distribución, que involucre un corredor de mercancía o "bróker" o bien un socio mayorista, quien se encargue de distribuir a detallistas o bien un consumidor final.

La recomendación se basa en la inexperiencia de la empresa de Grass Fed para vender fuera de sus fronteras nacionales. Inexperiencia en lidiar con la cultura y el consumidor estadounidense e incapacidad al no contar con la infraestructura necesaria en país de destino para la comercialización de los productos.

A continuación, se adjunta una lista de corredores de carne bovina para la zona de Boston Massachusetts, estado que, según investigación realizada, sostiene la mayor tasa de salud de los Estados Unidos.

*Tabla 9 Brokers de Carne Bovina - Massachusetts*

Empresa	Número	Dirección
Robbins Beef Co	(617) 269-1826	35 Food Mart Rd, Boston, MA 02118
J RagoMeat	(617) 268-6680	63 Food Mart Rd, Boston, MA 02118
William & Co Inc	(617) 442-2811	135 Newmarket Sq, Boston, MA 02118
BertolinoBeef Co	(617) 269-5790	45 Food Mart Rd, Boston, MA 02118
Boston Brisket Co	(617) 442-8814	42 Newmarket Sq, Boston, MA 02118
Lincoln Packing Co Inc	(617) 427-2836	126 Newmarket Sq, Boston, MA 02118
Mutual Beef Co, Inc.	(617) 442-3238	126 Newmarket Sq, Roxbury, MA 02118
Limerick Meats&Provisions	(617) 442-8844	132 Adams St # 5, Newton, MA 02458
MassImporting Co	(781) 395-1210	255 MainSt, Medford, MA 02155
Butcher Stop	(781) 686-9034	290 Providence Hwy, Westwood, MA 02090

*Fuente: elaboración propia con datos de la página Better Buisness Bereau.*

Otra lista de empresa adjunta a la investigación son brokers de productos de consumo con operaciones en Hawaii. Este, aparte de ser el segundo estado más saludable de Estados Unidos, comparte condiciones similares a Costa Rica y alberga muchos atletas con el perfil de patrocinio de Grass Fed por esta razón se incluye esta lista:

Tabla 10 Brokers de Carne Bovina - Hawaii

Empresa
RainbowInc Sales & Marketing
Horizon Sales
Kunoa Cattle Company
HFM Food Service

Fuente: Elaboración propia con paginas principales de las empresas.

### Análisis de Costos Sobre Producto

Se debe analizar cómo se va a ver influenciado el producto final con los costos generales de transporte;

Tabla 11 Costos por Exportación

Descripción	Dolares (TC/ ₡600)
Levante de Nota Técnica	\$ 2,57
Valor de Transporte	\$ 8 071,00
Marchamo	
Certificado sanitario de exportación de productos y subproductos de origen animal (consumo humano) ligados a dua o factura	\$ 22,13
Impuestos de Entrada	\$ -
Costo Cajas	\$ 960,00
Total	\$ 9 055,70
Total de Kilos	6960
Costo por Kilo	\$ 1,30
Kilo Precio de Venta	\$ 10,47

Fuente: Elaboración propia con datos de SENASA y Euro partners.

El kilo de carne bovina se verá influenciado de un precio local de ₡5.500 colones hasta 6.281,30 colones. A continuación, se detallan los precios de mercado, que existen en la zona para lo cual, se hace énfasis en la carne molida, la cual tiene gran demanda:

Ilustración 12 Precios Comparativos

- Walmart Carne Molida: \$4,98 /lb



### 93% Lean/7% Fat, Lean Ground Beef, 1 lb

★★★★★ [Write a review](#) [Fresh Ground Beef](#) Walmart # 565336443

**\$4.98** \$4.98 / lb

Price for in-store purchase only

In stock at Mountain View, 600 Showers Dr. [Options](#)

Shipping not available

✳ Sold by [Walmart](#)

[Add to List](#)

[Add to Registry](#)

- Costo Carne Molida Orgánica: \$10.00 /lb



### Rastelli Market Organic Ground Beef Packs 1 lb, 10-pack

★★★★★ [Write a review](#)

Item 1260512

Your Price **\$99.99**

Price Per POUND: \$10.00

Shipping & Handling Included\*

Features:

- 10 Organic Ground Beef Packs, 1 lb. Each
- USDA Certified 100% Organic
- Grass-Fed & Finished
- No GMOs, Preservatives, or Artificial Ingredients
- Ships Uncooked & Frozen

*Fuente: Páginas oficiales de Supermercados*

Al ser Walmart, el establecimiento con precios más competitivos de US \$4,98 por libra que equivalen a US \$10,95 por kilo, existe una oportunidad para Grass Fed de incursionar al mercado con un precio de \$10,47 por Kilo.

## Capítulo V

Conclusiones y Recomendaciones



## Conclusiones y Recomendaciones.

La investigación inicia con el propósito de cumplir las metas señaladas. El núcleo en el cual se basa este documento se encuentra bajo los siguientes objetivos planteados:

1. Definir el mercado meta de exportación.
2. Indagar en las rutas que existen para la correcta expansión de los negocios a mercados internacionales.
3. Relacionar la ruta más eficiente y competitiva de internacionalización para la empresa Grass Fed.

### Objetivo 1 - Definir el mercado meta de exportación

#### *Conclusión*

En primera instancia la empresa Grass Fed debe descubrir si existe una demanda por el producto que desea exportar, las ubicaciones de la demanda y las tendencias a lo largo de los años.

El tema de mercado meta se ataca mediante la definición de los tres importadores de carne bovina más grandes de los últimos cinco años. Estos datos son específicos de la demanda y generan una perspectiva al potencial exportador de que su producto sí será de interés para esos países.

Retomando los análisis expuestos en el capítulo IV, los principales importadores eran los siguientes:

- China: US \$15.255.000
- Estados Unidos: US \$26.462.000
- Puerto Rico: US \$8.601.000

#### *Recomendación*

Puerto Rico fue descartado como importador, ya que según los gráficos propuestos en el capítulo IV presentaba una constante tendencia a la baja.

A pesar del crecimiento exponencial que ha tenido China en los últimos años, de casi un 1000%, su logística y barreras no arancelarias son difíciles de superar y su barrera idiomática limita la traducción de todos los documentos.

Estados Unidos, por el otro lado, se posiciona como el principal socio comercial de Costa Rica seguido por China. Sus importaciones de carne bovina sobrepasan en cuanto al resto de los países y se mantienen constantes a lo largo de los años.

La empresa Grass Fed en inicios de esta internacionalización, debe elegir Estados Unidos como principal mercado, ya que se ha mantenido estable a través de los años y sus similitudes culturales facilitan la entrada al mercado. De igual manera, Grass Fed no debe descartar la posibilidad para un futuro iniciar negociaciones con China, ya que desde la firma del tratado de libre comercio presenta grandes incrementos en su importación, siendo así la carne bovina uno de los productos más apetecidos por este gigante asiático.

## **Objetivo 2 - Indagar en las rutas que existen para la correcta expansión de los negocios a mercados internacionales.**

### ***Conclusión***

Se concluye que la mejor ruta para la expansión de Grass Fed recae en el transporte marítimo, Port Everglades, Miami, FL. Ya que, las navieras corren menos riesgo llegando a este destino. El costo de transporte sería US \$9.063 que utilizando el ejemplo de carne molida el producto en destino conservaría un precio competitivo.

Utilizando la vía marítima como eje principal para nuestra exportación, se debe hacer el transporte vía contenedores. Los contenedores utilizados llamados refrigerados o reefers, deben mantener una temperatura por debajo de los  $-18^{\circ}\text{C}$  y debido a sus medidas solo sostener 16 pallets. Es decir, por cada exportación realizada la empresa solo será capaz de transportar 6.960 kg de carne bovina un aproximado de US \$63.000 de valor de mercancía.

La vía óptima para asegurarse la distribución efectiva de la carne bovina a clientes finales debe ser, de primera entrada mediante la utilización de un broker de mercancías, quien tenga conocimiento de su región.

### ***Recomendación***

La recomendación formula utilizar el transporte marítimo, minimizando el riesgo y costo en el trayecto de transporte. Adicionalmente al transportar la carne congelada a una temperatura menor a  $-18^{\circ}\text{C}$  se asegura a las mercancías no caer en una etapa de vencimiento. También, se recomienda exigir los beneficios arancelarios de los cuales goza Costa Rica por estar incluido dentro del tratado CAFTA-DR.

Grass Fed debe procurar mantener un precio competitivo, ya que de esta manera asegurara una demanda constante de sus clientes.

Adicionalmente se recomienda a Grass Fed aprovechar al máximo la capacidad de transporte de los contenedores reefers, utilizados en el transporte marítimo. Siguiendo las capacidades descritas en

el capítulo IV, donde se describe cuanta carga debe ser transportada. La descripción de la distribución interna de la carga dentro del contenedor y pallets brindara mayor eficiencia al proceso, distribuyendo el costo de transporte en más kilos de carne bovina.

**Objetivo 3 - Relacionar la ruta más eficiente y competitiva de internacionalización a la empresa Grass Fed.**

### *Conclusión*

Los mercados internacionales pueden representar un gran desafío para una empresa con miras al crecimiento. Sin lugar a dudas existe un gran mercado mundial para explorar, con grandes oportunidades para generar retornos y mayor volumen en la operación.

No exceder el peso estipulado, ya que esto puede comprometer las cajas utilizadas para transporte y la temperatura del contenedor, lo cual impide que fluya el aire refrigerado.

Contactar a la lista proporcionada en esta investigación de posibles compradores para concretar una venta fija en el país de destino.

Estar al día con todos los requisitos solicitados por las entidades gubernamentales tanto costarricenses como país de destino, ya que la falta de documentación expone a una pérdida o destrucción de mercancías.

### *Recomendaciones*

Con el fin de asegurar una eficiencia en la venta del producto generando más valor para los socios y consumidores finales del producto Grass Fed explotar la tendencia a una vida sana. Cada día más y más personas se suman a optar por informarse de los productos que se adquieren, sobre todo por los que consumen. Grass Fed ofrece carne de pastoreo, la cual no cuenta con antibióticos, medicamentos, hormonas o ningún tipo de sustancia que altere el crecimiento y estado natural de los bovinos, asegurando al consumidor final la inocuidad del producto.

La empresa Grass Fed puede optar por apoyarse de una marca país. No es un secreto que Costa Rica ante los ojos del mundo emana una imagen de naturalidad, de armonía con medio ambiente y de paz. El producto Grass Fed puede aprovechar la imagen de naturalidad para crear una sensación de producto orgánico ante los consumidores finales, agregando a sus etiquetas un “made in Costa Rica”. La organización puede optar también, por agregar medidas de trazabilidad a sus productos,

es decir, informar al consumidor final de todo el proceso que tuvo su producto. Esto brindará confiabilidad y demostrará que la empresa dice ser quien es y que su carne está certificada como carne 100% de pastoreo. Esto puede crear una diferencia ante otros productos brindando una experiencia al consumidor, más allá de consumir carne, se está haciendo un aporte comprobado a la salud.

Se aconseja a Grass Fed continuar con sus estrategias, las cuales consisten en patrocinar a jóvenes atletas y que estas se vayan intensificando a medida que la empresa vaya creciendo con miras a mercados internacionales.

Según los datos plasmados, es una oportunidad para la empresa Grass Fed sacar provecho de todas las variables mencionadas en este capítulo e investigación para generar mayores ingresos. De la mano con las regulaciones nacionales y las entidades gubernamentales el proceso puede facilitarse.

De igual forma, se recomienda empezar por Estados Unidos, pero no descartar la oportunidad de ingresar a otros mercados como la República Popular de China o bien Puerto Rico, e incluso la exploración de mercados europeos. Las oportunidades en este sector son muy amplias y depende del exportador y su capacidad para determinar los mercados por explorar.

# Bibliografía

## Libros físicos.

AGC y Equipo Técnico DIPOA. (2017). Exportación de Productos, Subproductos y Derivados de Origen Animal para Consumo Humano. Costa Rica: SENASA

Hernández, Sampieri R., Fernández Collado, C. y Pilar, Baptista, L. (2014). Metodología de la Investigación. Edit: Mac Graw Hill.

## Páginas web

Agudelo, G., Aignerren. J. y Ruiz, J. (2008). DISEÑOS DE INVESTIGACIÓN EXPERIMENTAL Y NO-EXPERIMENTAL. Disponible en:

[http://bibliotecadigital.udea.edu.co/dspace/bitstream/10495/2622/1/AgudeloGabriel\\_2008\\_DisenosInvestigacionExperimental.pdf](http://bibliotecadigital.udea.edu.co/dspace/bitstream/10495/2622/1/AgudeloGabriel_2008_DisenosInvestigacionExperimental.pdf)

Asociación de la Cámara del Libro. (2016). Cea Bermúdez (2016). COMERCIO EXTERIOR DEL LIBRO. Disponible en:

<https://www.mecd.gob.es/dam/jcr:9531ee2f-687b-43bf-8c13-785f759aec90/Comercio-Exterior-2016.pdf>

China In Crowd. (2017). Desarrollo de negocio en China. Disponible en: <http://www.chinaincrowd.com/tendencias-y-oportunidades-en-el-consumo-de-alimentos-y-bebidas-en-china/>

CNN en Español. (2017). Estos son los estados más y menos saludables de Estados Unidos en 2017. Disponible en:

<https://cnnespanol.cnn.com/2017/12/13/estos-son-los-estados-mas-y-menos-saludables-de-estados-unidos-en-2017/> [10 Nov. 2018].

De la Hoz, Correa, A. (2013). Medellín: Centro Editorial Esumer. Disponible en:

<https://colmayorbolivar.edu.co/files/generalidadesdecomerciointernacional.pdf>

Dorta, González. P. (2013). Transporte y Logística Internacional, Universidad de Las Palmas de Gran Canarias. Disponible en:

[https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte\\_y\\_logistica\\_internacional\\_2013.pdf](https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte_y_logistica_internacional_2013.pdf)

Gómez Bastar, S. (2012). Metodología de la investigación ISBN 978-607-733-149-0. Disponible en:

[http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/Axiologicas/Metodologia\\_de\\_la\\_investigacion.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/Axiologicas/Metodologia_de_la_investigacion.pdf)

Harmonized Tariff Schedule (2018). Disponible en: <https://hts.usitc.gov/?query=02023002>[12 Nov. 2018].

Huamán Calderón. D. (2012). Fuentes de información. Disponible en:

[http://bvspers.paho.org/videosdigitales/matedu/cam2011/Fuentes\\_informacion.pdf?ua=1](http://bvspers.paho.org/videosdigitales/matedu/cam2011/Fuentes_informacion.pdf?ua=1)

Huesca, Rodríguez. M. (2012). Comercio Internacional, Red Tercer Milenio, Viveros de Asís 96, Col. Viveros de la Loma, Tlalnepantla, C.P. 54080, Estado de México. Disponible en:

[http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico\\_administrativo/Comercio\\_internacional.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf)

Ministerio de Comercio Exterior Costa Rica. (2018). TLC República Dominicana - Centroamérica - Estados Unidos - (CAFTA-DR). Disponible en: <http://www.comex.go.cr/tratados/cafta-dr/texto-del-tratado-1/> [10 Nov. 2018].

Ministerio de Comercio Exterior Costa Rica. (2018). TLC República de Costa Rica y La República Popular de China Disponible en: <http://www.comex.go.cr/tratados/china/> [12 Nov. 2018].

Monge, Álvarez. C. (2017). Metodología de la investigación cualitativa y cuantitativa. Guía didáctica. 2017. Disponible en:

<https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>

Padilla, Romero. P. (2007). MEDIOS DE TRANSPORTE, CARGA Y SEGURO. Disponible en:

<http://repositorio.uned.ac.cr/reuned/bitstream/120809/358/1/GE4028%20Medios%20de%20transporte%2C%20carga%20y%20seguro%20-%202007%20-%20Ciencias%20Econ%C3%B3micas.pdf>

Pérez, Espinoza. C. (2012). Empaques y embalajes. Disponible en:

[http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/comunicacion/Empaques\\_y\\_embalajes.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/comunicacion/Empaques_y_embalajes.pdf)

Ruiz. R. (2007). El Método Científico y sus Etapas, México. Disponible en:

<http://www.index-f.com/lascasas/documentos/lc0256.pdf>

US Food and Drug Administration. (2018). Guidance for Industry: Food Labeling Guide


<https://www.fda.gov/food/guidanceregulation/guidancedocumentsregulatoryinformation/labelingnutrition/ucm2006828.htm>[7 Nov. 2018].

## **Blog**

Emir Arismendi. (2013). Tipos y diseño de la investigación. Diseño de la investigación. Disponible en: [http://planificaciondeproyctosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tipos-y-diseno-de-la-investigacion\\_21.html](http://planificaciondeproyctosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tipos-y-diseno-de-la-investigacion_21.html)

## Anexos

### Anexo 1 – Caracterización de Establecimientos autorizados para Exportar Productos, Subproductos y derivados de origen animal para consumo humano

	DIRECCIÓN DE INOCUIDAD DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	Rige a partir de: 14/12/15	Código: DIPOA-PG-001-RE-002
	Caracterización de Establecimientos autorizados para Exportar Productos, Subproductos y Derivados de Origen Animal para Consumo Humano	Versión: 06	Página 1 de 6

#### 1. INFORMACION GENERAL DEL ESTABLECIMIENTO

1.1. Razón Social:	1.2. Nombre del Establecimiento:
1.3. Personería Jurídica: ( ) Si ( ) No Número:	1.4. Número de identificación del Establecimiento:
1.5. CVO: ( ) Si ( ) No	1.6. Fecha cancelación anual de establecimiento autorizado para exportar: ____/____/____
1.7. Fecha de vencimiento del registro del CVO: ____/____/____	1.8. Fecha de última emisión del Certificado Exportador ____/____/____
1.9. Número CVO: _____	1.10. Permiso de Funcionamiento del Ministerio Salud: ( ) Si ( ) No
1.11. Código SIREA: _____	1.12. Fecha Expiración: ____/____/____
1.13. Dirección Regional: _____	1.14. Número-MS: _____


#### 2. LOCALIZACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

2.1. Provincia	2.2. Cantón:	2.3. Distrito:
2.4. Dirección Exacta:		
2.5. Teléfono:		2.6. Fax:

#### 3. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

3.1. Nombre del Gerente o Representante Legal:	3.2. Teléfono:
	3.3. Correo Electrónico:
3.4. Nombre del encargado de Calidad / Inocuidad	3.5. Correo Electrónico:
<b>3.6. Tipo de personal</b>	<b>Cantidad (personas)</b>
Administrativo	
Gestión de calidad/ Inocuidad	
Jefaturas de Producción	
Operativo/ Proceso	
Aseo y Limpieza	
Mantenimiento	
3.7. Jornada y turnos laborales (describir):	



	DIRECCIÓN DE INOCUIDAD DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	Rige a partir de: 14/12/15	Código: DIPOA-PG-001-RE-002
	Caracterización de Establecimientos autorizados para Exportar Productos, Subproductos y Derivados de Origen Animal para Consumo Humano	Versión: 06	Página 2 de 6

#### 4. INSPECCIÓN SANITARIA


4.1. Nombre del Médico Veterinario Inspector o Inspector de Inocuidad:	4.2. N° de Colegiado (cuando aplique):		
4.3. Correo Electrónico:	4.5. Horario de Permanencia Médico Veterinario Inspector o Inspector de Inocuidad:		
4.4. Teléfono:			
4.6. TIPO DE INSPECTORES	<b>Cantidad</b>		
	Oficial - MAG	Oficializado- Convenio	Privados
4.6.1. Inspector Médico Veterinario			
4.6.2. Inspectores de Inocuidad			

#### 5. PRODUCCIÓN

Indique la producción anual en kilogramos: \_\_\_\_\_

Indique cantidad de animales sacrificados por año: \_\_\_\_\_

5.1. FAVOR MARQUE CON UNA "X" la ACTIVIDAD	
5.1.1.	Sacrificio y procesamiento de canales de bovinos
5.1.2.	Sacrificio y procesamiento de canales de porcinos
5.1.3.	Sacrificio y procesamiento de canales de equinos
5.1.4.	Sacrificio y procesamiento de canales de aves
5.1.5.	Sacrificio y procesamiento de canales de terneros y pequeños rumiantes
5.1.6.	Sacrificio y procesamiento de canales de conejo
5.1.7.	Sacrificio y procesamiento de canales de especies silvestres autorizadas
5.1.8.	Procesamiento y conservación de subproductos comestibles
5.1.9.	Despiece, deshuese y empaque de bovinos
5.1.10.	Despiece, deshuese y empaque de porcinos
5.1.11.	Despiece, deshuese y empaque de equinos
5.1.12.	Despiece, deshuese y empaque de aves
5.1.13.	Despiece, deshuese, empaque y conservación de terneros y pequeños rumiantes
5.1.14.	Despiece, deshuese y empaque de conejo
5.1.15.	Despiece, deshuese y empaque de especies silvestres autorizadas
5.1.16.	Elaboración de carne y/o productos cárnicos procesados crudos
5.1.17.	Elaboración de embutidos cocidos y/o otros productos listos para consumo
5.1.18.	Elaboración artesanal de productos lácteos
5.1.19.	Elaboración industrial de productos lácteos
5.1.20.	Procesamiento y conservación de productos de la acuicultura
5.1.21.	Procesamiento y conservación de la pesca de origen salvaje (especies comerciales)
5.1.22.	Almacenamiento de carnes y productos cárnicos
5.1.23.	Almacenamiento de productos pesqueros
5.1.24.	Almacenamiento de productos lácteos
5.1.25.	Almacenamiento de alimentos de origen animal envasados o procesados (no refrigerados)
5.1.26.	Extracción de miel y otros productos apícolas (polen, propóleo, jalea real)
5.1.27.	Procesamiento de miel y productos apícolas (polen, propóleo, jalea real)
5.1.28.	Embarque y desembarque de productos pesqueros
5.1.29.	Producción de huevo de consumo

	DIRECCIÓN DE INOCUIDAD DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	Rige a partir de: 14/12/15	Código: DIPOA-PG-001-RE-002
	Caracterización de Establecimientos autorizados para Exportar Productos, Subproductos y Derivados de Origen Animal para Consumo Humano	Versión: 06	Página 3 de 6

**5.1.30. Alimentos con contenido mínimo de origen animal**

5.2. RECINTOS	Materia Prima		Producto Terminado	
	Cantidad Especifique	Capacidad	Cantidad Especifique	Capacidad
5.2.1. Corrales				
5.2.2. Recintos de Refrigeración				
5.2.3. Recintos de Congelación (túneles de congelación, IQF)				
5.2.4. Recintos de Mantenimiento Congelado				
5.2.5. Área de almacenamiento a Temperatura ambiente (aplica para productos de origen animal: miel, huevos, enlatados, leche en polvo, leche UHT, entre otros)				
5.2.6. Áreas de almacenamiento externas al establecimiento (frigoríficos)				
5.2.7. Almacenamiento de materias primas (origen no animal):	<b>Cantidad</b>			
5.2.7.1. Material de empaque				
5.2.7.2. Materias primas secas				
5.2.7.3. Productos químicos				

**6. ESTABLECIMIENTOS PROVEEDORES DE MATERIA PRIMA (plantas)**

Nombre	Número CVO	Código SIREA	Origen		Uso	
			Importada	Nacional	Exportación	Consumo local

\*Se deben agregar las líneas que sean necesarias

**7. PRODUCTOS, SUBPRODUCTOS Y DERIVADOS DE ORIGEN ANIMAL IMPORTADO (Adjuntar información según requisitos solicitados)**

Especie	Producto, subproducto o derivado	País de Origen	Establecimiento de origen	Importación anual (peso en kilos)	Uso	
					venta directa	materia prima

\*Se deben agregar las líneas que sean necesarias


**8. PRODUCTOS APROBADOS PARA EXPORTAR POR PAÍS SOCIO COMERCIAL**

País	Productos	Fecha de vencimiento de la autorización del país

\*Se deben agregar las líneas que sean necesarias

**9. PRODUCTO EXPORTADO (Adjuntar información según requisitos solicitados)**

© Documento Normativo Propiedad del SENASA, el documento vigente se encuentra en INTERNET cualquier versión impresa es una copia no controlada

	DIRECCIÓN DE INOCUIDAD DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	Rige a partir de: 14/12/15	Código: DIPOA-PG-001-RE-002
	Caracterización de Establecimientos autorizados para Exportar Productos, Subproductos y Derivados de Origen Animal para Consumo Humano	Versión: 06	Página 4 de 6

Especie	Producto, Subproducto, Derivado Terminado	País de Destino	Establecimiento fabricante	Exportador	Exportación anual (peso en kilos)

\*Se deben agregar las líneas que sean necesarias

#### 10. SISTEMA DE GESTIÓN DE INOCUIDAD DE ALIMENTOS

10.1. DOCUMENTACION	ANOTAR EN ESTA COLUMNA, ULTIMA FECHA DE ACTUALIZACION
10.1.1. Programa de prerequisites:	
10.1.1.1. Buenas Prácticas de manufactura	
10.1.1.2. Limpieza y Desinfección	
10.1.1.3. Trazabilidad	
10.1.1.4. Retiro de mercado	
10.1.1.5. Control de plagas	
10.1.1.6. Metrología	
10.1.1.7. Otros / Especifique:	
10.1.2. El Manual de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC/HACCP)	

#### 11. SISTEMA DE ABASTECIMIENTO DEL AGUA

11.1. Volumen total utilizado al año en metros cúbicos de agua.	
---	--

#### 12. SISTEMA DE BIENESTAR ANIMAL


( ) Aplica ( ) No Aplica	ANOTAR EN ESTA COLUMNA, ULTIMA FECHA DE ACTUALIZACION
12.1. Procedimiento de Bienestar Animal	

#### 13. CONTACTOS DE LA EMPRESA PARA NOTIFICACIONES OFICIALES

Yo \_\_\_\_\_ representante legal del establecimiento, solicito se me notifique a los siguientes correos electrónicos:

Correo Electrónico:	Nombre y puesto:
Correo Electrónico:	Nombre y puesto:

© Documento Normativo Propiedad del SENASA, el documento vigente se encuentra en INTERNET cualquier versión impresa es una copia no controlada

	DIRECCIÓN DE INOCUIDAD DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	Rige a partir de: 14/12/15	Código: DIPOA-PG-001-RE-002
	Caracterización de Establecimientos autorizados para Exportar Productos, Subproductos y Derivados de Origen Animal para Consumo Humano	Versión: 06	Página 5 de 6

13.1. Número Telefónico del establecimiento para confirmación de notificaciones oficiales:	13.5. Número de Fax del establecimiento para envío de notificaciones oficiales:
--	---

\*Se deben agregar las líneas que sean necesarias

#### 14. CONTACTOS DE LAS EMPRESAS PARA COORDINAR VISITAS DE PAÍSES SOCIOS COMERCIALES

Nombre de la persona	Cargo de la persona	Correo electrónico	Teléfono

\*Se deben agregar las líneas que sean necesarias

#### 15. CONTACTOS DE LA INSPECCIÓN SANITARIA PARA NOTIFICACIONES OFICIALES

15.1. Médico Veterinario Inspector Regente, Oficial u Oficializado / Inspector de Inocuidad (cuando aplica):	Correo Electrónico:

\*Se deben agregar las líneas que sean necesarias

#### 16. REGISTRO DE FIRMAS DEL:

Médico Veterinario Inspector Regente, Oficial u Oficializado,  
Inspector de Inocuidad Oficial u Oficializado (cuando aplique),  
Todo el personal del Establecimiento responsable de firmar documentación oficial

Puesto	Nombre y Apellidos	Firma

\*Se deben agregar las líneas que sean necesarias

#### 17. Declaratoria:


Declaro que toda la información suministrada es verídica, que podrán aplicarse las sanciones legales en la vía que corresponda de comprobarse durante las verificaciones que haya falsedad de la información.

\_\_\_\_\_  
Nombre y Firma del Representante Legal

#### 18. Visto Bueno de la Inspección Sanitaria:

\_\_\_\_\_  
Nombre y Firma del Médico Veterinario Inspector Regente,

© Documento Normativo Propiedad del SENASA, el documento vigente se encuentra en INTERNET cualquier versión impresa es una copia no controlada

	DIRECCIÓN DE INOCUIDAD DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	Rige a partir de: 14/12/15	Código: DIPOA-PG-001-RE-002
	Caracterización de Establecimientos autorizados para Exportar Productos, Subproductos y Derivados de Origen Animal para Consumo Humano	Versión: 06	Página 6 de 6

Oficial u Oficializado / Inspector de Inocuidad (cuando aplica)

*Cualquier modificación o cambio en la información suministrada deberá ser notificada por escrito a la Dirección de Inocuidad de Productos de Origen Animal (DIPOA) con el fin de actualizar la base de datos, esto según (SENASA N° 8495, Decreto N° 28559-MAG-S, Decreto N° 29588-MAG-S, Decreto N° 18606-MAG-S, Decreto 37548-MAG, Decreto N° 39010 MAG.*

#### USO EXCLUSIVO OFICINA CENTRAL DEPARTAMENTO REGISTRO DE LA DIPOA

Este día \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_, el establecimiento ha sido registrado por personal oficial del SENASA; bajo el N° de Oficio: SENASA-DIPOA-RGI-\_\_\_\_\_. Este registro vence el día \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
Nombre y Firma del funcionario Oficial del SENASA

Anexo 2.

#### Encuesta

**Byron Gurdían – Funcionario de DIPOA/SENASA.**

**Especialista en exportación de productos de origen animal.**

¿Como hace Estados Unidos las revisiones de los establecimientos?

-Cada 3 años llevan a cabo revisiones. Aquellos países con menos de 30 establecimientos certificados son revisados por completo.

¿Cuánto paga la carne bovina por ingresar a Estados Unidos en cuestión de aranceles?

-La carne bovina no paga impuestos, los costos estarían asociados a los servicios portuarios.

¿Cómo debe ser empacada la carne bovina?

-Mediante una bolsa plástica en contacto directo con la mercancía siempre y cuando no tenga inercia química y no transmita sustancias que contaminen el producto.

¿Requisitos para exportar carne bovina?

- Muestras de determinación de organismos patógenos y residuos de medicamentos o contaminantes ambientales.
- Certificado de origen para goce de preferencia arancelaria.
- Establecimiento de Carne bovina inscrito en USDA en división FSIS.
- Certificado sanitario declarando peso y cantidad de productos.
- Marchamo.

- Análisis de laboratorio (proporcional a la matanza de reses).
- Guía de embarque para transporte de planta.

¿Cómo se realiza el Levante de la nota técnica 266?

-La agencia aduanal o el exportador mediante un FAD solicita levantar nota técnica, se hace en sistema VUCE 2.0 o Sistema de trámites, ambas plataformas de Procomer

¿Cuál es el proceso de aval por parte de Estados Unidos?

-Certificado de exportación, equivalencia en medidas fitosanitarias y sanitarias, es decir, con estar aprobado por SENASA, también está aprobado por USDA, Estados Unidos notifica a todos los puertos que hay un nuevo establecimiento para que ellos acepten

-Igual necesita certificado sanitario.

¿Recomendaciones para este tipo de exportaciones?

-No dejarse engañar por otros, conocer bien los procesos y beneficios.

Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación  
Presente

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado Plan de apertura de negocio en mercados internacionales de la carne bovina para la empresa costarricense Comercializadora de Carne MDL S.A.(Grass Fed), elaborado por el estudiante: Alonso Jesús Bravo Fournier como requisito para que el citado estudiante puedan optar por Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional.

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

Suscribe cordialmente,



---

Licenciada Zailyn Espinoza Alvarado  
Tutora

Señores  
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación  
Presente

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado Plan de apertura de negocio en mercados internacionales de la carne bovina para la empresa costarricense Comercializadora de Carne MDL S.A.(Grass Fed), elaborado por el estudiante: Alonso Jesús Bravo Fournier como requisito para que el citado estudiante puedan optar por Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional.

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

Suscribe cordialmente,



Magister en Comercio Internacional. Kira Rojas Noskov  
Lectora



Heredia, 13 de diciembre del 2018

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

Estimados Señores:

Por este medio certifico que he leído y corregí la Tesis, denominada: "Plan de apertura de Negocio en Mercados Internacionales de la carne bovina para la empresa costarricense Comercializadora de Carne MDL S.A. (Grass Fed)" elaborada por Alonso Bravo Fournier, para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con Énfasis en Comercio Internacional.

Las correcciones realizadas están referidas a construcción de párrafos, "vicios del lenguaje", los cuales se trasladan a lo escrito, ortografía, puntuación, uso preposicional y otros aspectos en relación con el campo filológico.

Por lo tanto, dicho documento cumple con los requisitos establecidos para ser presentado como Trabajo Final de Graduación.

Se suscribe, cordialmente,



---

Magda Eugenia Chaverri Brenes  
Filóloga  
Cód. 257  
ACFIL  
Cédula: 4 0186 0512



## “Carta Autorización del autor(es) para uso didáctico del Trabajo Final de Graduación”

Vigente a partir del 31 de Mayo de 2018

*Instrucción: Complete el formulario en PDF, imprima, firme, escanee y adjunte en la página correspondiente del Trabajo Final de Graduación.*

**Yo (Nosotros):**

*Escriba Apellidos. Nombre del Autor(a). Para más de un autor separe con \* ; \**

**Bravo Fournier Alonso Jesús**

De la Carrera / Programa: **Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional**  
autor (es) del (de la) *(Indique tipo de trabajo):* **Tesis**  
titulado:

**Plan de apertura de negocio en mercados internacionales de la carne bovina para la empresa costarricense Comercializadora de Carne MDL S.A.(Grass Fed)**

Autorizo (autorizamos) 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 *(Día, fecha)* **14** del mes **12** del año **2018** a las **10:00 am**. Asimismo declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: que soy el autor(a) del presente trabajo final de graduación, que el contenido de dicho trabajo es obra original del (la) suscrito(a) 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.

**Firma(s) de los autores** *Según orden de mención al inicio de ésta carta:*