

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS  
AMÉRICAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**MODALIDAD DE TESINA PARA OPTAR POR EL GRADO DE  
BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**ANÁLISIS DEL REGLAMENTO DE EXPORTADOR  
AUTORIZADO EN COSTA RICA PARA LAS EMPRESAS  
DENTRO DEL RZF DEL SECTOR EXPORTADOR DE  
PRÓTESIS DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DEL  
AÑO 2023**

**Autor: Carmen Teresa Calvo Jiménez**

**Tutor: Andolyn Acuña Monge**

**SAN JOSÉ, MARZO, 2024**

## Tabla de Contenido

<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	11
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	12
<b>CAPITULO I: PROBLEMA</b> .....	13
<b>Justificación</b> .....	14
<b>Objetivos</b> .....	16
<b>Objetivo General</b> .....	16
<b>Objetivos específicos</b> .....	16
<b>Antecedentes</b> .....	16
<b>Tesis Internacionales</b> .....	16
<b>Tesis Nacionales</b> .....	22
<b>Proyecciones</b> .....	28
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b> .....	29
<b>Comercio Internacional</b> .....	29
<b>Comercio Internacional en Costa Rica</b> .....	30
<i>Importancia del Comercio en Costa Rica</i> .....	31
<b>Exportaciones en Costa Rica</b> .....	32
<b>Exportaciones de Prótesis Médicas en Costa Rica</b> .....	33
<b>Empresas exportadoras de prótesis en Costa Rica</b> .....	34
<b>Reglamento de Exportador Autorizado</b> .....	36
<b>Exportador Autorizado en Costa Rica</b> .....	37
<b>Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)</b> .....	38
<b>Procedimiento para ser un exportador autorizado.</b> .....	38
<b>Requisitos para ser exportador autorizado.</b> .....	39

<b>Características del Exportador Autorizado.....</b>	<b>40</b>
<b>Principales beneficios del Exportador Autorizado. ....</b>	<b>40</b>
<b>Tratados Comerciales en Costa Rica.....</b>	<b>41</b>
<b>Régimen de Zona Francas en Costa Rica.....</b>	<b>42</b>
<b>Tipos de Empresas de Zonas Francas .....</b>	<b>43</b>
<i>Beneficios de las empresas amparadas al RZF.....</i>	<i>44</i>
<i>Requisitos y Obligacione .....</i>	<i>45</i>
<b>Empresas de Zona Franca en Costa Rica .....</b>	<b>48</b>
<b>Valor de las Zonas Francas para la economía.....</b>	<b>50</b>
<b>CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>52</b>
<b>Enfoque .....</b>	<b>52</b>
<b>Cualitativo .....</b>	<b>52</b>
<b>Diseño .....</b>	<b>53</b>
<b>Población y Muestra.....</b>	<b>54</b>
<b>Población .....</b>	<b>54</b>
<b>Muestra .....</b>	<b>54</b>
<i>Muestra Cualitativa .....</i>	<i>54</i>
<b>Unidades de Análisis .....</b>	<b>56</b>
<b>Instrumentos Cualitativos .....</b>	<b>58</b>
<b>Cuestionario .....</b>	<b>58</b>
<b>Entrevista .....</b>	<b>59</b>
<b>Proceso de recolección de datos .....</b>	<b>60</b>
<b>Fuentes de Información .....</b>	<b>60</b>
<b>Fuente Primaria.....</b>	<b>60</b>
<b>Fuente Secundaria.....</b>	<b>61</b>

<b>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS</b> .....	62
<b>Unidad de Análisis 1: Requisitos</b> .....	63
<b>Categoría 1: Requisitos para exportación de prótesis</b> .....	64
<b>Descripción</b> .....	64
<b>Análisis</b> .....	66
<b>Categoría 2: Decreto 43583-COMEX</b> .....	68
<b>Descripción</b> .....	68
<b>Análisis</b> .....	69
<b>Categoría 3: Ventanilla Única de Comercio Exterior</b> .....	69
<b>Descripción</b> .....	69
<b>Análisis</b> .....	70
<b>Categoría 4: Certificados de Origen</b> .....	71
<b>Descripción</b> .....	71
<b>Análisis</b> .....	72
<b>Categoría 5: Registro Biomédico</b> .....	72
<b>Descripción</b> .....	72
<b>Análisis</b> .....	73
<b>Categoría 6: Retos</b> .....	74
<b>Descripción</b> .....	74
<b>Análisis</b> .....	75
<b>Categoría 7: Plazos</b> .....	76
<b>Descripción</b> .....	76
<b>Análisis</b> .....	78
<b>Categoría 8: Razones para utilizar el Reglamento de Exportador Autorizado</b> .....	78
<b>Descripción</b> .....	78

<b>Análisis</b> .....	79
<b>Categoría 9: Factores Relevantes</b> .....	80
<b>Descripción</b> .....	80
<b>Análisis</b> .....	82
<b>Categoría 10: Seguros</b> .....	82
<b>Descripción</b> .....	82
<b>Análisis</b> .....	82
<b>Unidad de Análisis 2: Características Principales</b> .....	83
<b>Categoría 1: Eficiencia.</b> .....	84
<b>Descripción</b> .....	84
<b>Análisis</b> .....	85
<b>Categoría 2: Importancia de la Flexibilidad.</b> .....	85
<b>Descripción</b> .....	85
<b>Análisis</b> .....	87
<b>Categoría 3: Competitividad.</b> .....	87
<b>Descripción</b> .....	87
<b>Análisis</b> .....	88
<b>Categoría 4: Desafíos</b> .....	89
<b>Descripción</b> .....	89
<b>Análisis</b> .....	90
<b>Categoría 5: Ley Ambigua</b> .....	91
<b>Descripción</b> .....	91
<b>Análisis</b> .....	91
<b>Categoría 6: Elementos Favorecedores</b> .....	92
<b>Descripción</b> .....	92

<b>Análisis</b> .....	93
<b>Unidad de Análisis 3: Beneficios del Reglamento</b> .....	94
<b>Categoría 1: Beneficios del uso del Reglamento</b> .....	95
<b>Descripción</b> .....	95
<b>Análisis</b> .....	96
<b>Categoría 2: Agilización</b> .....	98
<b>Descripción</b> .....	98
<b>Análisis</b> .....	98
<b>Categoría 3: Oportunidades</b> .....	99
<b>Análisis</b> .....	100
<b>Categoría 4: No diferenciación de empresas</b> .....	101
<b>Descripción</b> .....	101
<b>Análisis</b> .....	102
<b>Categoría 5: Impacto en la gestión de trámites</b> .....	102
<b>Descripción</b> .....	102
<b>Análisis</b> .....	103
<b>Categoría 6: Rentabilidad.</b> .....	104
<b>Descripción</b> .....	104
<b>Análisis</b> .....	104
<b>Categoría 7: Estadísticas</b> .....	105
<b>Descripción</b> .....	105
<b>Análisis</b> .....	105
<b>Categoría 8: Reducciones en los procesos</b> .....	106
<i>Descripción</i> .....	106
<b>Análisis</b> .....	107

<b>Interpretación de datos</b> .....	109
<b>CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	111
<b>Conclusiones</b> .....	111
<b>Recomendaciones</b> .....	114
<b>Referencias</b> .....	116
<b>APÉNDICE</b> .....	122
<b>Anexos</b> .....	122

### **Contenido de Tablas**

Tabla 1. Muestra de la Investigación .....	55
Tabla 2. Cuadro de Unidades.....	57
Tabla 3. Categorías de la Investigación .....	63

### **Contenido de Ilustraciones**

<b>Ilustración 1</b> Valor de las exportaciones en dólares y distribución, según principales productos	34
<b>Ilustración 2</b> Exención en la importación de vehículos .....	45
<b>Ilustración 3</b> Empresas en RZF en operaciones según sector 2022 .....	51

## **DEDICATORIA**

*Esta tesis está dedicada primeramente Dios, porque es quien me ha permitido llegar a este punto y poder realizar toda la investigación, luego a mis papás, quienes siempre han estado a mi lado, apoyándome y animándome en este largo camino.*

## AGRADECIMIENTOS

*Agradezco primeramente a Dios y a la Virgen María por todas las oportunidades que me dan para poder cumplir una meta más y por guiarme en todo momento de mi vida.*

*Agradezco infinitamente a mis padres, mi hermano y primo, quienes de alguna manera me han ayudado para hacer posible mi meta, además, me han apoyado y están siempre para mí, motivándome a seguir adelante, a pesar de las circunstancias que se presenten.*

*Agradezco a mi tutora Andolyn Acuña por haber tenido la disposición de acompañarme durante todo el proceso, por guiarme y orientarme con sus conocimientos, así como por la paciencia con mi persona, ella contó siempre con la mejor disposición de ayudarme en todo momento y demostró su compromiso como profesional.*

*Finalmente, agradezco a mis compañeras Fernanda y Tiffany, quienes me han ayudado y animado con palabras de aliento en todo el desarrollo de mi investigación.*

## RESUMEN EJECUTIVO

En los últimos años, Costa Rica se ha caracterizado por un auge en el tema de las exportaciones, además de realizar grandes esfuerzos en lo referente a comercio exterior para atraer inversión extranjera. Esta situación ha dado frutos, puesto que, actualmente, el país cuenta con variedad de empresas que han invertido en él a través de las zonas francas, con el fin de generar más empleos para un mejor desarrollo económico y social.

Asimismo, la posición que tienen las zonas francas, en este caso en particular, las de dispositivos médicos mediante las exportaciones de prótesis, han impulsado al país a que este tipo de productos se encuentren dentro de las primeras posiciones principales de exportaciones, generando ingresos de divisas al país para su economía.

Esta investigación, titulada *Análisis del Reglamento de Exportador Autorizado en Costa Rica, para las empresas dentro del RZF del sector exportador de prótesis durante el primer semestre del año 2023*, tiene como objetivo general analizar el Reglamento de Exportador Autorizado y si este es aplicable en las zonas francas, con el fin de responder al planteamiento de la investigación, el cual se basa en determinar si realmente estas empresas utilizan dicho reglamento en los procesos de exportación de prótesis.

El enfoque bajo el cual se desarrolló la investigación fue el análisis cualitativo y se siguió un diseño de investigación fenomenológico, mediante el cual se logró recopilar información a través de consultas en fuentes primarias y secundarias para sustentar el estudio, así como por medio de la aplicación de un cuestionario a una muestra de diez personas que cuenta con una amplia experiencia en temas de comercio exterior y dispositivos médicos para los procesos de exportación.

Finalmente, como conclusión principal y brindando respuesta a la pregunta de investigación, solo algunas de las empresas amparadas al Régimen de Zona Francas, específicamente dentro del GAM en el primer semestre del 2023, conoce el Reglamento. Ante esto,

se recomienda mayor participación por parte de las empresas exportadoras de dispositivos médicos de prótesis, con el fin de informarse sobre la existencia y beneficios que el Reglamento ofrece.

## **CAPITULO I: PROBLEMA**

Como punto de partida, es menester tomar en cuenta que, actualmente en Costa Rica, las zonas francas se han convertido en un punto de ingresos y beneficios para el país en términos de exportación; para el caso en particular, se enfoca en el mercado de las prótesis, el cual se ha vuelto atractivo e importante en el comercio del país, considerando que, al contar con la presencia de este tipo de empresas, el país busca obtener beneficios a través de la inversión extranjera para las exportaciones y el desarrollo de la economía, con el fin de lograr una mejora en la producción y productividad del país. Por lo tanto, resulta importante conocer el valor agregado que le otorga el Reglamento al Exportador Autorizado en Costa Rica a este tipo de regímenes.

Este trabajo se enfoca en la falta de conocimiento o el poco aprovechamiento que se hace del Reglamento al Exportar Autorizado en Costa Rica en el régimen de zonas francas del sector exportador de prótesis (valga acotar que el reglamento es reciente, puesto que fue aprobado apenas el 27 de junio de 2022). Por lo tanto, surge la necesidad de abarcar esta área de análisis para ofrecer información relevante que permita identificar esta figura y una mayor agilidad en el sector exportador en las declaraciones de origen, contando con la emisión de constancias las 24 horas del día para los siete días de la semana y evitando acudir a la Ventanilla Única de Comercio exterior (VUCE) de Promotora de Comercio Exterior en Costa Rica (Procomer).

Al existir cierto desconocimiento en cuanto a los beneficios que ofrece el Reglamento al Exportador Autorizado, sucede que, en los procesos de exportación de prótesis, en primera instancia se genera una aplicación no adecuada de dicha normativa; por consiguiente, contribuye a un mal manejo para obtener una mejor facilitación en los procesos de las partes involucradas, lo que perjudica en términos de dinero, tiempo, rapidez y flexibilidad en el desarrollo para la presentación de certificados de origen de las mercancías.

Por otra parte, es menester señalar que el país también cuenta con tratados de libre comercio, acuerdos comerciales y asociaciones, con el fin de coadyuvar en el tema de exportación.

Empero, en algunas ocasiones estos acuerdos y facilidades únicamente se mantienen con ciertos países en específico o presentan ciertas limitaciones. Con el Reglamento de Exportador Autorizado, los exportadores que deseen hacer uso de este lo pueden aplicar, siempre que cumplan con ciertos requisitos mínimos; no obstante, presenta un gran avance en cuanto a mitigar la excedencia en la presentación de documentos.

Aunado a lo anterior, un mal manejo en esta área crea una deficiencia en el incremento para el sector comercio y evita progresar de acuerdo con las estipulaciones de los exportadores, así como un crecimiento en la competitividad, según lo que pretenden las autoridades competentes en materia de comercio. Se conoce que el sector comercio es un ámbito muy robusto, lo que lo vuelve complejo, dado que conlleva muchos trámites. Costa Rica no está exenta de la burocracia, toda vez que, para este tipo de procesos, por lo general se solicita un exceso de documentación que vuelve engorrosas las gestiones para la exportación y sus implicados.

Debido a lo anterior, se observa que una de las principales funciones del Reglamento es contribuir con los procesos de exportación; sin embargo, surge la problemática de no aplicar de conformidad el Reglamento, al ser relativamente nuevo y a falta de conocimiento por parte de los exportadores de prótesis, según lo que se detalló anteriormente. En consecuencia, se llega a formular la siguiente interrogante de investigación: ¿Cuál es el análisis del Reglamento de Exportador Autorizado en Costa Rica para las empresas dentro del RZF del sector exportador de prótesis durante el primer semestre del año 2023?

### **Justificación**

La utilización conforme y a derecho del Reglamento de Exportador Autorizado en la actividad del comercio, específicamente para el área de prótesis, presenta un gran impacto en el país y en la sociedad. Las prótesis o, en su defecto, artículos ortopédicos, se tratan de objetos contractuales que son exportados para ser utilizados y colocados en personas a través del campo de la medicina, hecho que representa un aspecto relevante en la sociedad para que las personas logren adaptarse a su entorno y puedan continuar de manera oportuna con su vida diaria.

A partir de lo anterior, queda evidenciada la importancia que el Reglamento posee en el comercio en cuanto al tema de prótesis, al tratarse de un aspecto sensible para las personas, por lo cual resulta necesaria la verificación de conocimiento para aplicar el Reglamento y, de esta manera, contribuir con la sociedad, al llevar a cabo los esfuerzos posibles por reducir los tiempos en el proceso de exportación, para que los consumidores finales logren más fácilmente la obtención del artículo que necesitan, en este caso, las prótesis.

La presente investigación tiene como finalidad resaltar la importancia que tiene el uso del Reglamento de Exportador Autorizado y lo enriquecedor que puede resultar el saber utilizar los mecanismos que otorgan los entes encargados del comercio, mediante reglamentos como el de marras. Lo anterior con el afán de conocer su ámbito de aplicación, en este caso, para el mercado de prótesis, sin dejar de lado que también es provechoso inclusive para otros sectores de exportación que puedan verse beneficiados con dicho reglamento, según los productos que deseen exportar para el régimen de zonas francas que se tiene en el país.

De igual manera, se logra contribuir de manera indirecta con Costa Rica frente a los países que deseen tener relación comercial con la nación, en el sentido de presentar una buena imagen a través de las empresas que realizan la negociación, mediante la eficiencia en los procesos de exportación con profesionales capacitados en materia de comercio y en este tipo de reglamentos, demostrando los esfuerzos que se realizan para agilizar los procesos de exportación. Por lo tanto, hace que Costa Rica se vea como una opción para compañías extranjeras en cuanto a no tener muchos trámites y en relación con el pago de aranceles, entre otras características del proceso.

La información que se recolectará a lo largo del presente trabajo estará basada en empresas que pertenecen al régimen de zonas francas dedicadas a la exportación de prótesis, con el propósito de valorar la importancia y efectos que tiene el reglamento en estas. Por otro lado, también se busca evidenciar las limitantes que presentan en cuanto al desconocimiento por parte de algunas de ellas, al ser un reglamento un poco nuevo, lo cual, en muchas ocasiones, genera temor por ser un elemento desconocido en los procesos de exportación.

A raíz de lo anterior, como propósito final se busca que la investigación sirva de referencia a otros potenciales estudiantes de la universidad en el tema de comercio para que consigan ampliar los conocimientos en temas de exportación. Del mismo modo, se espera aportar a nivel educativo, con el fin de dar a conocer un reglamento que es relativamente reciente y el cual puede ser provechoso en su aplicación, no solo en el régimen de zonas francas para prótesis, sino también para otros productos de exportación y demás empresas afines.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Analizar el Reglamento de Exportador Autorizado en Costa Rica, para las empresas dentro del RZF del sector exportador de prótesis durante el primer semestre del año 2023.

### **Objetivos específicos**

Determinar los requisitos de exportación del Reglamento de Exportador Autorizado para las empresas exportadoras de prótesis del RZF.

Identificar las características principales sobre el Reglamento de Exportador Autorizado para la aplicación en las exportaciones de prótesis.

Describir los posibles beneficios del Reglamento para los exportadores de prótesis de los Regímenes de Zona Franca como ventaja en sus exportaciones.

## **Antecedentes**

### **Tesis Internacionales**

La primera tesis internacional consultada es la de Landa, Pérez y Linaza (2022) con el tema

*La informalidad aduanera y su relación con el crecimiento del comercio internacional de Tacna; a través de su zona franca. 2015-2017*, la realiza para la Universidad Privada de Tacna y optan por el grado académico de maestría.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar la relación de la informalidad aduanera con en el crecimiento del comercio internacional de Tacna (aduana de Tacna y Zofratacna), en el periodo 2015 al 2017, y los siguientes Objetivos Específicos: Evaluar a la informalidad aduanera en la Región de Tacna (aduana de Tacna y Zofratacna), entre los años 2015 y 2017. Evaluar el crecimiento de comercio internacional en la Región de Tacna (aduana de Tacna y Zofratacna), entre los años 2015 y 2017.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: un estudio relacional, no experimental, transversal, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el análisis de la informalidad aduanera permitió verificar que existe una disminución entre el año 2015 y 2017. El promedio de intervenciones fue de 689.31 al año, donde las modalidades con mayor frecuencia fueron: la mercancía sin documentación, mercancías no manifestadas, mercancías en exceso que sobre pasan la mercancía declarada, entre otras modalidades que ameritan la intervención de la Aduana.

Así mismo, queda comprobado que la informalidad aduanera no tiene una relación significativa con el crecimiento comercial internacional de Tacna, durante los años 2015 y 2017. En consecuencia, son otras las variables las que inciden en la informalidad Aduanera, como la falta de información, los trámites burocráticos, el deseo de no ver disminuidos sus ingresos por la carga tributaria, incapacidad de realizar inversiones y el modus vivendi o factor cultural. Para lo anterior, se recomienda que la informalidad aduanera debe ser estudiada con otras variables. En este sentido, sugerimos que la SUNAT evalúe la posibilidad de redireccionar los esfuerzos y la cantidad de recursos que emplea en reprimir la informalidad aduanera, toda vez que ella no afecta de manera significativa al crecimiento del comercio exterior en Tacna. Recomendamos que la SUNAT

debiese trabajar un programa de sometimiento voluntario al control aduanero, buscando que la población incremente su conciencia tributaria a través de políticas públicas que permitan reducción la tramitología de importación y exportación, a través del correcto uso de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna, beneficiando a la región de Tacna.

La segunda tesis internacional consultada es la de Castaño (2019) con el tema *Análisis comparativo de los beneficios que ofrece Panamá pacífico y la zona franca de Bogotá d.c. para el desarrollo comercial del país*. La realizan para la Universidad Católica de Colombia y opta por el grado académico de Bachillerato. La metodología que se emplea es la descriptiva, por lo cual se utiliza los siguientes instrumentos de investigación: charla de visitas técnicas y análisis de la información.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: elaborar un análisis comparativo correspondiente a los beneficios que ofrece la zona especial panamá pacífico y la zona franca de la ciudad de Bogotá D.C., para obtener información que permita mejorar la zona franca de Bogotá permitiendo un desarrollo y mejoramiento en Bogotá, y los siguientes Objetivos Específicos: Recopilar la información correspondiente a visita técnica a panamá pacífico y la zona franca de la ciudad de Bogotá D.C. Realizar un Diagnóstico comparativo que permita identificar las diferencias en cuanto a los beneficios de Panamá Pacífico y la zona franca Bogotá D.C. Analizar del diagnóstico comparativo entre Panamá pacífico y la zona franca de Bogotá D.C. Elaborar una propuesta que permita definir parámetros para el mejoramiento de las zonas especiales de Bogotá contemplando las buenas prácticas que maneja las zonas de libre comercio ubicadas en Panamá Pacífico.

La metodología que se emplea es la descriptiva, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: visita técnica, charla y información recolectada de zonas francas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el desarrollo de esta zona especial va de la mano con la motivación para la inversión extranjera, si se brinda una buena infraestructura, vías de acceso y facilidades logísticas

esto permiten que la económica sea más competente y sostenible. Las zonas francas en el territorio colombiano son de gran importancia para el crecimiento del país, se evidencia que las garantías que se ofrecen a las empresas no son estables, ya que pueden variar cada vez que se tiene un cambio de Gobierno en el país, se debe garantizar por tiempos largos para que las compañías tengan seguridad al establecerse en el país, así como realizar alianzas con los puertos colombianos, con el fin de mitigar los costos de ingresos de mercancías.

La tercera tesis internacional consultada es de Giménez (2018) con el tema *El origen de las mercancías: el exportador autorizado vs. el exportador registrado*, la realiza para la Universidad de Pontificia Comillas de Madrid y opta por el grado académico de máster en gestión portuaria y transporte intermodal.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo: hacer una exploración bibliográfica sobre el origen de la mercancía y que formas de certificar el origen concurren para explicar, de una manera sencilla, que papel cumple el exportador autorizado y el exportador registrado cara a los certificados convencionales y como están influyendo estas nuevas figuras sobre la progresiva desaparición de la certificación de origen en papel (p.7).

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: tal como un cuestionario con preguntas específicas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, a la hora de realizar las declaraciones de un producto, lo hacen mediante exportadores autorizados y registrados, debido a que estas herramientas han venido a sustituir otros medios por los cuales se hacía la certificación de origen anteriormente. De igual forma, habla de que tales herramientas son un tipo de beneficio para los procesos en el comercio (p.76).

La cuarta tesis internacional consultada es la de Valentín (2019) con el tema *Aplicación del nuevo sistema de registro de exportadores*, la realiza para la Universidad de Pontificia Comillas de Madrid y opta por el grado académico de máster en gestión portuaria y transporte intermodal.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo: es el estudio del nuevo sistema de registro de exportadores hacia la UE de los países que, especialmente forman parte del Sistema Generalizado de Preferencias. Este sistema se aborda a largo plazo como un registro general de operadores económicos, tanto de la UE como de fuera de tal, que puedan favorecerse de las mismas ventajas de la emisión de certificados de origen (p.2)

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, al igual que la primera tesis, estas figuras exportadoras llegan a buscar el perfeccionamiento para el comercio, ya que son herramientas importantes, debido a que la manera en la que certifican los productos les reserva muchos procedimientos más, aunque, por esta misma razón, también habla de un riesgo que se origina por tal flexibilidad. (pp. 36-37)

La quinta tesis internacional consultada es la de Lozano (2021) con el tema *Uso de la certificación de origen y su incidencia en los asociados exportadores de la sociedad nacional de industrias como ventaja competitiva*, la realiza para la Universidad Ricardo Palma en Lima, Perú y opta por el grado académico de licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: determinar si las normas de origen repercute en la ventaja competitiva de las empresas de los asociados exportadores de la sociedad nacional de industrias, y los siguientes Objetivos Específicos: analizar si los beneficios arancelarios inciden en la ventaja competitiva de las empresas de los asociados exportadores de la sociedad nacional de industrias, analizar los beneficios arancelarios en la ventaja competitiva de las empresas. (pp.19-20)

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: un cuestionario, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que lo correspondiente a la certificación de origen sería un potencial para que las empresas o compañías entren a los mercados más importantes, claramente con todos los

conocimientos necesarios y con un equipo capacitado y preparado. Para lo anterior, se recomiendan capacitaciones en este caso específico para los asociados exportadores, así como contar con un manual didáctico que esté en constante cambio y actualizado, esto último siempre va a ser trascendental. (pp.99-100)

La sexta tesis internacional consultada es la de Riveros y Martínez (2018) con el tema *Desarrollo de los procesos técnicos para la exportación de la fruta Pulpa de Piña Mayanes desde la región del bajo Ariari Departamento del Meta hacia la Unión Europea*, la realiza para la Universidad Piloto de Colombia.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Caracterizar los ejes temáticos de los métodos para entrar a la unión Europea con la exportación del producto pulpa de piña Mayanes la imposición en el cumplimiento de las normas legales en el proceso de la exportación, y los siguientes Objetivos Específicos: identificar la naturaleza y perfil en el entendimiento del producto, Verificar y socializar con la comunidad de los agricultores y productores de la piña Mayanes, determinar la logística y la comercialización física internacional, para la exportación de la piña, almacenaje (p.19).

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, para la exportación de tal producto, tienen ciertos reglamentos y procesos que cumplir, al igual que cualquier bien que se desee exportar a un país, por lo que, de la misma manera, estos procesos o condiciones son, para fines de optimización, ventajosos para la empresa en sí. (p.94)

La última tesis internacional consultada es la de Mendoza (2018) con el tema *Importancia del conocimiento de las reglas de origen del tratado de libre comercio de América del Norte para empresas mexicanas que realizan operaciones de comercio exterior entre los países miembros*, la realiza para la Universidad Autónoma del Estado de México y opta por el grado académico de Licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Evaluar la importancia de la comprensión de las reglas de origen del tratado de libre comercio de América del norte como

factor esencial en las operaciones de comercio, y los siguientes Objetivos Específicos: Detallar las medidas en las operaciones de comercio exterior de empresas mexicanas con Estados Unidos y Canadá previa a las reglas de origen, Mostrar la adaptación, influencia e importancia que tienen las reglas de origen del tratado de libre comercio, examinar la perspectiva de las operaciones de comercio exterior entre estos países ante las presentes renegociaciones del acuerdo comercial y las reglas de origen (pp.5-6).

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la comprensión que se tienen sobre las reglas de origen no es suficiente, debido a que son de gran complejidad en aspectos como interpretación, cumplimiento, reglamento y obligaciones para cumplir, por lo cual indica que las reglas de origen en aspectos internacionales son sinónimo de oportunidad, avance y un desarrollo comercial. Para lo anterior, se recomienda un proceso de producción conducido bajo las reglas de origen, para que dé como resultado bienes que gocen de los beneficios del tratado (pp.70-73).

## **Tesis Nacionales**

La primera tesis nacional consultada es la de Flores y Villalobos (2022) con el tema *Análisis de la competitividad de las empresas del sector de dispositivos médicos que operan en Zona Franca El Coyol durante el periodo 2014-2019*, la realizan para la Universidad Técnica Nacional y optan por el grado académico de Licenciatura en Comercio Exterior.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar la competitividad de la Zona Franca el Coyol especializada en el sector de dispositivos médicos, durante el periodo 2014-2019, y los siguientes Objetivos Específicos: Estudiar las generalidades de la Zona Franca Coyol y el sector de dispositivos médicos a través de análisis documental y entrevistas a los representantes de esta zona franca con la finalidad de que se conozca su evolución, historia, casos de éxito y principales retos. Explorar la labor de CINDE por medio de análisis documental y entrevista a la representante del sector ciencias de la vida, con el fin de conocer su aporte al sector de dispositivos médicos durante el periodo 2014-2019. Investigar el término

competitividad y los factores que la integran por medio del análisis documental con el propósito de que se analice la competitividad de Zona Franca Coyol.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: diseño no experimental y análisis documental, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, con el análisis realizado sobre la competitividad de Zona Franca Coyol y al tomar como referencia al sector de dispositivos médicos en el que se especializa, se determina que la zona franca es competitiva en cuanto al factor de infraestructura. Este la coloca como destacable en el sector de dispositivos médicos y la hace ser una de las zonas francas favoritas para las empresas de esta industria. Además, gracias a estas características, logra destacar en el ámbito nacional e internacional, y mantiene estrictos estándares de calidad, promoción y beneficios que permitan asegurar la excelencia e impactar, de manera positiva, a sus inquilinos.

Para lo anterior, se recomienda a la Zona Franca Coyol, en cuanto al factor de capacidad tecnológica y productiva, continuar con el desarrollo e impulso de energías limpias para el desarrollo del parque industrial y servir de ejemplo así para otras zonas francas del país y la región, así como ofrecer una mayor apertura para abordar más a lo interno a las empresas que la integran y obtener de esta forma más información de primera base. Esto permite crear instrumentos de utilidad para el desarrollo académico, así como convenios de apoyo con otras empresas.

La segunda tesis nacional consultada es la de Rojas (2021) con el tema *Las empresas de la categoría F bajo el régimen de zona franca en Costa Rica. Propuesta de mejora al proceso aduanal de venta local*, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado de licenciatura en Administración.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: el personal de la empresa Prolex, S.A y los expertos en materia de aduanas-logísticas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la carencia de información sobre los procesos de venta local a nivel internacional representa una oportunidad para que, en la posteridad, en colaboración con las TIC se puedan desarrollar investigaciones directamente enfocadas en los procesos de ventas locales de zona franca, buscando, a través de estas herramientas, un mayor acercamiento con los Gobiernos, en especial, con las entidades a cargo de administrar las zonas francas de distintos países, para lograr un mayor impacto y mayores beneficios. Para lo anterior, se recomienda a los profesionales en Administración Aduanera y Comercio Exterior, incluyendo a estudiantes de esta carrera, involucrarse en la investigación en empresas de esta categoría y sobre estos procesos, a fin de analizar cómo están llevando los procesos y evitar que disminuyan su productividad o que los puedan colocar en riesgo dentro del régimen. De esta manera, se contribuye a la empresa y al país, ya que, entre mayor cantidad de empresas efectúen correctamente los procesos, habrá menores barreras y mayor agilización del comercio.

La tercera tesis nacional es la de Corrales (2023) con el tema *Machine learning como medio de inteligencia artificial para la exportación de dispositivos médicos en zonas francas del GAM Costa Rica en 2023*, la realizan para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar el campo de *Machine Learning* como medio de IA para la exportación de dispositivos médicos en zonas francas del GAM Costa Rica en 2023, y los siguientes Objetivos Específicos: Examinar las empresas de zonas francas del GAM que podrían vincular IA y *Machine Learning* para la exportación de dispositivos médicos. Determinar las características principales sobre la aplicación de *Machine Learning* como medio de IA en la exportación de dispositivos médicos. Identificar el plan de acción que podrían tomar las empresas de dispositivos médicos a la hora de incluir *Machine Learning* como medio de IA para la exportación. Diseñar una plataforma web que potencie el uso de *machine learning* en los procesos de exportación de las empresas.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: análisis y descripción, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se recomienda a las empresas de comercio internacional capacitar a sus colaboradores, especialmente los que tienen puestos altos, para que puedan entender al mercado y adoptar estas nuevas tecnologías, logrando así beneficiarse de las resaltantes y útiles herramientas que estas ofrecen hoy en día. Para lo anterior, se recomienda a las empresas de zonas francas del GAM exportadoras de dispositivos médicos que no utilizan *machine learning* e IA en sus procesos de exportación, que evalúen, mediante indicadores, las necesidades que presenta el departamento y la posibilidad de utilizar estas tecnologías como solución.

La cuarta tesis nacional consultada es la de Jiménez (2016) con el tema *Propuesta de implementación de un reglamento del exportador autorizado en Costa Rica para Procomer: el caso del TLC con Perú*, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de licenciatura en Administración Aduanera y Comercio Exterior.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar la figura del exportador autorizado en Costa Rica para Procomer a través de los instrumentos comerciales suscritos para el desarrollo de una propuesta de reglamento, y los siguientes Objetivos Específicos: Referenciar la figura del exportador autorizado en el marco de las pruebas de origen contenidas en los instrumentos comerciales suscritos por Costa Rica. Determinar lo que se dispone del exportador autorizado en el Tratado de Libre Comercio Costa Rica-Perú y en otros Tratados como el AACUE, AELC. Analizar el contenido dispuesto en los distintos reglamentos de exportador autorizado a nivel internacional, para la definición de esas disposiciones que puedan aplicarse a la legislación nacional y a la propuesta del reglamento. Proponer un borrador sobre la propuesta de reglamento del exportador autorizado en Costa Rica para Procomer.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: mediante la recolección de datos, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la normativa de origen en el comercio mundial ha ido adquiriendo importancia en la aplicación de las relaciones comerciales entre países, por lo cual ha evolucionado sustancialmente, incorporando nuevos temas y normativa. Debido a estos cambios en el comercio actual, es fundamental implementar la normativa dispuesta en los reglamentos internacionales sobre el exportador autorizado a la legislación nacional, para poder aplicar disposiciones. Para lo anterior, se recomienda, en pro de garantizar el conocimiento anticipado de las disposiciones que tienen que cumplir los reglamentos internos el exportador autorizado para que se le autorice, que el Reglamento Nacional de Exportador autorizado se integre en cada TLC o Acuerdo Comercial donde se aplica el exportador autorizado.

La quinta tesis nacional consultada es la de Zeledón (2023) con el tema *Análisis de la facilitación de comercio como medio de atracción de IED en el régimen de Zonas Francas fuera de la GAM en el 2023*, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de licenciatura en comercio internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Estudiar la facilitación del comercio costarricense como medio de atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) en el régimen de zonas francas fuera de la GAM en el 2023, y los siguientes Objetivos Específicos: Investigar la importancia del proceso de facilitación del comercio como método de atracción de la de Inversión Extranjera Directa (IED). Comparar la facilitación del comercio como medio de atracción de Inversión Extranjera Directa en Costa Rica, México y Japón.

La metodología que se emplea es la cualitativo la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevistas a diferentes compañías para la obtención de información, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que las zonas francas son un motor para la economía de Costa Rica, creando fuentes de empleo y proporcionando sostenibilidad, ahora buscan extenderse a territorios que,

como explicaron muchos entrevistados, han sido olvidados por el Gobierno. Para lo anterior, se recomienda a este último descentralizar el enfoque económico que se tiene hasta el momento hacia el GAM, esto permitiría abrir más puertas para el comercio en las zonas que se han visto rezagadas por el crecimiento de la aglomeración urbana, facilitando que otros sectores alejados surjan y generen ese equilibrio en la economía del país.

La sexta tesis nacional consultada es la de Monge (2023) con el tema *Análisis de la implementación del Reglamento del Exportador Autorizado para las empresas piñeras de la región Caribe de Costa Rica, durante el 2022 y 2023*, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Bachillerato en Comercio Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar la implementación del Reglamento del Exportador Autorizado para las empresas piñeras de la región caribe de Costa Rica durante el 2022 y 2023, y los siguientes Objetivos Específicos Examinar los procedimientos de la implementación del Reglamento del Exportador Autorizado. Identificar los aspectos fundamentales por parte del exportador para el uso del Reglamento del Exportador Autorizado. Estudiar el impacto del Reglamento del Exportador Autorizado antes y después de su llegada.

La metodología que se emplea es la cualitativo la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: tal como un cuestionario con preguntas específicas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se percibió lo valioso que es tener una adecuada preparación de lo que el Reglamento puede abarcar y comprender, al igual de los puntos que una persona debe tomar en cuenta para optar por la figura. En suma, se comprendió la gran trascendencia que tiene el conocer y estudiar bien a profundidad todo lo que abarca el artículo seis de dicho Reglamento, ya que en este apartado se podrán encontrar esas disposiciones claves que considerar para optar por la figura. Para lo anterior, se recomienda a Procomer procurar que el Reglamento del Exportador Autorizado se más conocido por medio de su página web, webinars, charlas o reuniones.

## **Proyecciones**

De acuerdo con el primer objetivo de la presente investigación, se procederá a estudiar los requisitos de exportación que presenta el Reglamento de Exportador Autorizado para las empresas exportadoras de prótesis que se encuentran dentro del RZF, con el fin de conocer la documentación necesaria que se requiere para poder exportar y hacer uso del beneficio del Reglamento.

Para este caso de análisis, lo que se pretende es estudiar las características principales sobre el Reglamento de Exportador Autorizado, para conocer el proceso conforme a lo que se estipula. Lo anterior con la finalidad de utilizar el Reglamento para la aplicación en las exportaciones en un sector como el de prótesis, el cual es muy importante y con alto potencial para el país.

Por otra parte, se describirán los posibles beneficios que tiene el Reglamento Exportador en cuanto a lo que se refiere a las zonas francas, así como las ventajas que representa para las exportaciones, específicamente para el área de prótesis.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### Comercio Internacional

El comercio a nivel mundial ha logrado convertirse en un sostén fundamental para el desarrollo de cada país y sus poblaciones, lo anterior teniendo en cuenta que impulsa la economía de cada país desde tiempos inmemorables; es la base para poder intercambiar, obtener y satisfacer las necesidades de cada una de las comunidades mundialmente, pues el comercio siempre ha perseguido el intercambio de mercancías convenientes, como se conoce actualmente, logrando expandirse a través del tiempo y traspasando barreras y fronteras.

De acuerdo con Ortiz (2018), el comercio internacional se puede entender de la siguiente forma:

El comercio es uno de los elementos más importantes en el diario vivir, pues de él depende la subsistencia del ser humano. Además, este está constantemente ávido de necesidades que debe suplir, por tanto, también habrá otros interesados en suplir esas necesidades de bienes y servicios económicos, es decir, escasos. Es allí donde se genera un intercambio entre unos consumidores y unos productores y, por lo tanto, existe un beneficio mutuo. (p. 26)

Según lo expuesto anteriormente, se desprende la importancia y la necesidad que tiene el comercio en la actualidad, dejando claro que, a través de este, se puede conseguir todo tipo de objetos, productos, servicios entre otros. Asimismo, se recalca el hecho de que el comercio se encuentra presente en el día a día, es decir, en el consumo de los seres humanos, ya sea desde lo más insignificante hasta lo más relevante e indispensable para las personas.

Se puede señalar también el valor que representa el comercio entre países para poder obtener o intercambiar productos de interés, lo que implica beneficios como generar más divisas, conocimientos, negocios, entre otros, para que los países puedan superarse y posicionarse en los mercados internacionales. En conclusión, el intercambio de mercancías genera múltiples

privilegios como los culturales o políticos, y aumenta las oportunidades económicas, generando una mayor participación en el desarrollo de la economía a escala internacional.

### **Comercio Internacional en Costa Rica**

Costa Rica es una economía muy pequeña, en comparación con otros países de Centroamérica; sin embargo, esto no quiere decir que las exportaciones no hayan crecido en los últimos años, dicho país se encuentra abierto al exterior a través del comercio internacional, mediante el intercambio de bienes y servicios con otros países. Esta vinculación con diferentes mercados ha generado muchas puertas en las exportaciones no solo de productos catalogados como tradicionales (como el banano y café), sino también de otros artículos, abriendo paso a colocarse en un mercado internacional y competente como el actual. Todo lo anterior se ha logrado con la ayuda de políticas y acuerdos comerciales, coadyuvando a la diversificación de varios destinos para las exportaciones.

Es menester indicar que Costa Rica ha venido en ascenso en cuanto al tema de exportaciones, debido a una estructura en constante transformación cuyo auge en un futuro podría ser aún mayor. Referente a lo dicho, Vicarioli (2019) manifiesta lo siguiente:

Es paradigmático que un país de cinco millones de habitantes se posicionara como primer exportador de productos de alta tecnología en América Latina y primer país exportador per cápita de bienes de la región, con más de cuatro mil empresas que exportan más de 4355 productos a 151 destinos (COMEX, 2018). (p. 91).

En esa misma línea, resulta determinante denotar los productos principales que exportó el país en el año 2023; por consiguiente, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (en adelante INEC) (2023) en una de sus publicaciones expresó que, al primer trimestre del año 2023, el principal lugar en exportaciones corresponde a los instrumentos y aparatos de medicina, especialmente máquinas, jeringas, agujas, catéteres y aparatos de prótesis (caso de estudio de la presente investigación), y, seguidamente, las frutas secas.

Con el fin de desarrollar un poco más la magnitud que tiene el comercio en Costa Rica, según el texto anterior, se observa una expectativa en el alza del comercio en cuanto a la especialización en la producción de bienes, otorgando una ventaja competitiva al país; adicionalmente, presenta más oportunidades para la apertura de nuevos socios comerciales, en aras de aumentar los ingresos económicos del país. Y, por último, faculta la optimización de los recursos, lo cual quiere decir que se produce el intercambio de diferentes recursos (naturales, tecnológicos, entre otros), según conveniencia de los países a exportar, promoviendo así la eficiencia.

### ***Importancia del Comercio en Costa Rica***

Aunado a lo que se ha venido desarrollando en los párrafos anteriores, se retoma la trascendencia del impacto del comercio en el país, el cual es fundamental para la economía. De igual forma, resulta necesario acotar la importancia que tienen las diferentes entidades con las que cuenta Costa Rica, exclusivas para mejorar y contribuir de manera positiva para un buen desempeño en el desarrollo del comercio, lo que se vuelve un reto debido a lo que pequeño que es el territorio.

Actualmente, Costa Rica ha logrado contar con un acceso a los mercados globales para exportar sus mejores productos a naciones mucho más grandes; en este punto, se realza nuevamente los datos que emitió el INEC (2023), en cuanto a los socios comerciales que más exporta Costa Rica, los cuales se encuentran liderados por Estados Unidos, países asiáticos, Europa y Centroamérica; esto implica un grupo significativo de grandes aliados, lo cual se traduce en mejores posibilidades en cuanto a mercados muy provechosos y bastante posicionados.

Igualmente, se ha logrado la obtención de inversión extranjera mediante el comercio, de manera que muchas empresas ven potencial en el país y aportan tecnología e infraestructura para invertir mediante las zonas francas, situación que aporta más oportunidades de crecimiento, así como experiencias nuevas y, por consiguiente, generación de capital. A casusa de todo lo anterior,

se genera una mejor productividad al contar con más mano de obra, pues aumentan las exportaciones, a la vez que se contribuye a la innovación y al desarrollo de capacidades nuevas.

### **Exportaciones en Costa Rica**

La economía de Costa Rica ha experimentado muchas variaciones en cuanto al intercambio de bienes y servicios con diferentes países, gracias a las reformas en políticas comerciales, diferentes acuerdos, tratados comerciales y demás. Vale la pena recalcar los antecedentes sobre las exportaciones del país, teniendo presente que hace unas décadas los artículos que más auge tenían para las exportaciones eran productos conocidos como tradicionales, por ejemplo, café, azúcar, piña y banano. Sin embargo, en los últimos años, gracias a todas las reformas comerciales, se facilita el ingreso de mercancías a más mercados internacionales, logrando así una diversificación de destinos para exportación y diversos productos para estas transacciones.

Actualmente, el sector exportador de Costa Rica se consolida cada vez más en los mercados internacionales, posicionándose mediante una apuesta conformada por productos de la industria médica, los cuales adquirieron bastante fuerza en el sector exportador. Es importante dejar claro el hecho de que la mayoría de las empresas que se dedican a este tipo de industria médica se encuentran ubicadas en zonas francas, de lo cual se deriva una estrecha relación. Al respecto, Procomer (2023) menciona que “hay un sólido incremento en el régimen de zona franca (+34%)”. (párr. 3)

Conforme lo señalado anteriormente, se evidencia un aumento positivo en las exportaciones respecto al régimen de zonas francas, lo que favorece el dinamismo de la economía del país y demuestra que cuenta con capacidad y una buena apertura a este tipo de mercado más moderno. Otro hecho que viene a demostrar el buen panorama que se obtuvo en las exportaciones para el primer semestre del año 2023 fue lo indicado por Procomer (2023), donde se afirma lo siguiente: “Al primer semestre de este 2023, las exportaciones de bienes sumaron \$9.061 millones, cifra que supera en \$1.728 millones las exportaciones del mismo periodo de 2022 y que representa un crecimiento de 24%”. (párr. 1)

## **Exportaciones de Prótesis Médicas en Costa Rica**

Para la presente investigación, es transcendental conocer los productos que más se exportan y su relación, debido a que se puede determinar la importancia que tiene el intercambio de mercancías, en este caso, las prótesis médicas, para la economía del país. A su vez, Costa Rica depende en gran medida de los mercados internacionales, es decir, las exportaciones que se generan con diferentes países a nivel mundial, por eso resalta la importancia de conocer cuáles son los productos que actualmente se exportan.

Como se ha comentado anteriormente, los productos que sobresalen en cuanto a exportaciones para Costa Rica, según Procomer (2023), son los siguientes: “Los principales productos exportados en el 2023 fueron dispositivos médicos (\$7.624 millones), banano (\$1.179 millones), piña (\$1.147 millones), jarabes y concentrados para bebidas gaseosas (\$645 millones), y café oro (\$346 millones)”. (párr. 5)

Dicho lo anterior, se observa cómo los dispositivos médicos se encuentran en el primer lugar con un valor importante en términos monetarios, además, es importante acentuar que, en lo que respecta a dispositivos médicos, también se encuentran las prótesis, las cuales conforman una amplia gama que abarca la industria médica. En consecuencia, se logra identificar la importancia de este tipo de insumos y el impacto que tiene para el país en cuanto a su desarrollo económico.

A su vez, para reforzar lo anterior, de acuerdo con la información que recopila el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (en adelante, INEC) (2023), se señala lo siguiente: “encabezados por instrumentos y aparatos de medicina, así como por frutas comestibles frescas”. (párr. 3)

**Ilustración 1** Valor de las exportaciones en dólares y distribución, según principales productos

Productos	Valor	Porcentaje
<b>Total de exportaciones</b>	<b>4 829 525 441</b>	<b>100,00</b>
Los demás instrumentos y aparatos de uso médico	563 257 909	11,66
Jeringas, agujas, catéteres, cánulas y similares	486 746 924	10,08
Los demás artículos y aparatos de prótesis	352 843 995	7,31
Bananos frescos	300 394 824	6,22
Piñas tropicales frescas	299 304 757	6,20
Otros Productos	2 826 977 032	58,53

Fuente: INEC (2023)

De la tabla anterior se puede evidenciar el crecimiento que han tenido las exportaciones de dispositivos médicos, para esta investigación, se denotan los aparatos de prótesis, recalcando la importancia y el impacto que tienen actualmente para el país en cuanto a crecimiento, nuevos mercados y, sobre todo, la entrada de divisas. Asimismo, estos artículos se encuentran catalogados dentro de los principales productos de exportación en el año 2023.

### **Empresas exportadoras de prótesis en Costa Rica**

La cantidad de empresas que se concentran en el país para la exportación de dispositivos médicos ha aumentado, se conoce que las primeras se centraron en el país acerca del año 2000, para este tipo de industria; en ese momento, solo se contaban con unas 8 empresas para este sector médico, conocido como *MedTech*, es decir, tecnología para la manufactura médica. A partir de estas compañías, es que se fueron adentrando muchas más empresas que se dedican a exportar dispositivos médicos.

En este caso resulta de importancia mencionar las empresas actuales que se dedican a la elaboración, importación y/o exportación de prótesis dentro del GAM, las cuales, de acuerdo con los datos de Procomer (2022), son las siguientes:

- Medtronic Medical CR Sociedad de Responsabilidad Limitada, se dedica a la manufactura de artículos y aparatos de ortopedia y prótesis, dispositivos e instrumentos médicos y de cirugía.
- Laboratorios Dentales de Zona Franca, S.A, se enfoca en la elaboración de prótesis dentales que incluyen puentes fijos de cerámica y porcelana, coronas e implantes; servicio al cliente y diseño de prótesis dentales
- Microport Orthopedics, S.A: realiza el diseño de artículos y aparatos de prótesis o implantes ortopédicos.
- Preferred Oral Designs Limitada: se encarga del diseño, desarrollo y confección de modelos de una o más dimensiones para el desarrollo de productos, revisión de materiales, dirección de fabricación y corroboración de especificaciones técnicas en el proceso de implementación. categoría f) procesadora, de prótesis dentales, incluidos puentes dentales, coronas dentales, carillas, dentaduras postizas, parciales, aparatos removibles, guías quirúrgicas, prótesis de restauración de implantes, aparatos de ortodoncia y alineadores transparentes de ortodoncia.
- Viax Dental Lab Sociedad Anónima: se dedica producción de prótesis dentales, e implantes y aparatos de odontología, así como el diseño de prótesis.
- Boston Scientific Corporation: esta empresa se dedica a la fabricación de dispositivos médicos y ciertos tipos de prótesis.
- MicroVention Costa Rica: es una empresa que se encuentra en Zona Franca, pero es subsidiaria de Terumo y fabrica prótesis endovasculares en sus instalaciones.

Las empresas que se describen anteriormente se dedican a fabricar algún tipo de prótesis propiamente y, desempeñan un papel muy importante en el desarrollo económico y tecnológico del país; no obstante, también se encuentran presentes muchas otras empresas dedicadas a todo tipo de dispositivos médicos.

## **Reglamento de Exportador Autorizado**

En primera instancia, resulta necesario exponer que en esta sección lo que se pretende es conocer al ámbito de aplicación y los motivos por los cuales surge la figura del Reglamento de Exportador Autorizado. De igual forma, resulta sustancial conocer la creación de este, con el fin de contar con toda la información necesaria para comprender de una mejor manera lo que conlleva tal figura.

El Reglamento fue creado por el Ministerio de Comercio Exterior (en adelante, COMEX) y la Promotora del Comercio Exterior en Costa Rica (en adelante, Procomer) y entró en vigor desde el pasado 27 de junio de 2022 (un reglamento relativamente nuevo), mediante el decreto N°43583-COMEX, referenciado como “Reglamento para regular el otorgamiento de la condición de exportador autorizado para determinados tratados, acuerdos e instrumentos comerciales internacionales vigentes en Costa Rica” (en adelante, “el Reglamento”), el cual consta de 19 capítulos para un total de 39 artículos.

De acuerdo con Procomer (2022), el Reglamento básicamente consiste en lo siguiente: “un sistema de control de origen diferenciado en el cual no se requiere la emisión del certificado de origen, establecido en los cuatro acuerdos comerciales mencionados”. (párr. 2)

Se evidencia que el Reglamento es relativamente nuevo, puesto que apenas tiene un año de su creación, pero esto no quiere decir que no se haya venido tratando con anterioridad, toda vez que se comenzó su manejo desde el año 2020. Esta nueva ley surgió con el propósito de facilitar las condiciones que presenta el comercio, así como los múltiples trámites que son propios de los procesos que envuelve dicha actividad.

Por otra parte, el Reglamento es aplicable en las exportaciones únicamente para aquellos países que formen parte de los cuatro tratados, los cuales se procede a esbozar a continuación:

- El Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la Republica de Costa Rica y el gobierno de la Republica del Perú.
- El Acuerdo por el cual se establece una Asociación entre Centroamérica, la Unión Europea y sus Estados miembros.
- El Tratado de Libre Comercio entre los Estados AELC y los Estados Centroamericanos.
- El Acuerdo por el que se establece una Asociación entre el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Centroamérica.

### **Exportador Autorizado en Costa Rica**

Una vez que se definió el concepto y aplicación del Reglamento, también es fundamental conocer el significado específico del Exportador Autorizado para una mejor comprensión, por tanto, Procomer (2022) lo define de la siguiente manera:

Es la persona física o jurídica a la que la Unidad de Origen del Sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior de PROCOMER le ha otorgado la condición de Exportador Autorizado con la finalidad de extender "declaraciones de origen" o "declaraciones en factura", según corresponda, en una factura, nota de entrega o "cualquier otro documento comercial" independientemente del valor de los productos correspondientes, previo cumplimiento de los requisitos señalados en el tratado, acuerdo o instrumento comercial internacional respectivo. (p. 9)

En referencia a lo anterior, se puede determinar para este caso en particular que un exportador se trata simplemente de personas o empresas que deben ser comerciantes y que, a su vez, cumplan con los requisitos que se contemplan en el Reglamento, para que puedan aportar la prueba de origen evitando presenciarse (ya sea de manera virtual o presencial) a la Ventanilla Única de Comercio Exterior de Procomer para la debida aceptación.

## **Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)**

Debido a que el Reglamento tiene una relación estrecha con el hecho de no acudir a presentarse a la Ventanilla Única de Comercio Exterior (en adelante, VUCE), es relevante precisar el cometido que tiene en tal Reglamento, para una mejor comprensión. Según lo que dicta Procomer (2023), se define de la siguiente forma:

La Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) es una Dirección de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica que administra los sistemas informáticos mediante los cuales se centralizan y mejoran los procesos previos a la importación y/o exportación para lograr su inserción y competitividad de estos en los mercados. (párr.1).

Tomando en consideración lo anterior, se confirma que la VUCE es muy importante dentro de los pasos para la exportación, puesto que mezcla diferentes entidades que son las responsables de controlar el ingreso y salida de las mercancías del país, y, en vista del alza en las exportaciones, según se mencionaba anteriormente, se genera un volumen considerable en la recepción de dicho trámite, ocasionando un impacto en cuanto a tiempos; dicho de otro modo, los exportadores deben esperar un largo tiempo para la aceptación correspondiente.

### **Procedimiento para ser un exportador autorizado.**

Continuando con la misma línea de pensamiento, el Reglamento, como cualquier otro, también requiere de procedimientos para el Exportador Autorizado. En este punto, los exportadores que cumplan y deseen aplicar dicha figura deben haber completado el proceso de certificación ante la Unidad de Origen de Procomer; además, se enfoca aún más en los tratados comerciales según cada país. Por esta razón, se indicará la definición de la Unidad de Origen, según lo que señala Procomer (2023): “adscrita a la Ventanilla Única de Comercio Exterior, es la encargada de verificar

y certificar el origen de las mercancías, en el marco de los instrumentos comerciales que establecen la figura de certificación controlada”. (párr. 3)

### **Requisitos para ser exportador autorizado.**

El Reglamento, como cualquier otro, presenta reglas claras y contundentes para que cualquier persona física o jurídica pueda optar por la figura de Exportador Autorizado (valga acotar nuevamente que en esta fase igualmente deben haber realizado previamente el proceso de certificación en la Unidad de Origen de Procomer). Es indispensable que los exportadores cumplan con una serie de requisitos estipulados por Procomer (2022), los cuales se detallan a continuación:

- Deben realizar exportaciones al amparo del acuerdo respectivo.
- Deben ofrecer, a satisfacción de las autoridades competentes, todas las garantías necesarias para verificar el carácter originario de los productos.
- Cumplir con los requisitos de origen, según el acuerdo respectivo.
- Deben haber cumplido con el mínimo de exportaciones (certificados más declaraciones de Exportador Autorizado) al país o región de interés en el año calendario anterior, es decir como se muestra a continuación:
  - a) Según el ACCUE son 368 exportaciones.
  - b) Según el AACRU son 368 exportaciones.
  - c) TLC Estados Centroamericanos - AELC: 93 exportaciones.
  - d) TLC Costa Rica – Perú: 27 exportaciones.
    - Cuestionarios de origen de los productos respectivos vigentes
    - Estar al día con las obligaciones con la seguridad social (CCSS, FODESAF).
    - No haber sido sancionado por Procomer en el uso de la figura en el año natural anterior.
    - Haber presentado las solicitudes respectivas y atendido los requerimientos de información y prevenciones realizadas por la Unidad de Origen de Procomer.

### **Características del Exportador Autorizado.**

Es de suma importancia conocer algunas de las características que requiere el Exportador Autorizado, pues estas incluyen aspectos legales, debido a que se requieren documentos que respaldan la transacción en el comercio para que las empresas cumplan con sus obligaciones de forma correcta; de esta manera, lo establecido en el Reglamento asegura que las empresas estén en regla al momento en que realizan los trámites, para contar con el otorgamiento al Exportador Autorizado. Entre las de mayor relevancia según Procomer (2022) están las siguientes:

- Tratado, acuerdo o instrumento comercial internacional: en este apartado se deberá indicar, según lo que corresponda, es decir según los acuerdos que establezca el Reglamento.
- Datos de las mercancías a exportar: es de carácter obligatorio que en este apartado se indique de manera correcta el producto que se desea exportar con su respectiva clasificación arancelaria.
- Número de exportaciones: se refiere al número de exportaciones de mercancías originarias realizadas el año anterior.
- Registro de firmas autorizadas: esto cuando aplique; en el sentido que si se designa alguna persona representante.
- Documentos: se requiere el aporte de varios documentos, los cuales solicita el Reglamento (se pueden mencionar las declaraciones juradas, personerías).

### **Principales beneficios del Exportador Autorizado.**

Dentro de los principales que se obtienen al optar por la figura del Exportador Autorizado, se presentan dos principales que motivaron en gran parte la creación de esta figura. El comercio no se caracteriza por ser rápido, por ello, con la aplicación de dicho Reglamento se pretende una mayor agilidad en los sectores que deseen exportar bajo esta condición, haciendo la salvedad de que deben

someterse durante el año a los controles correspondientes, pero esto vale la pena con tal de disminuir los plazos en las transacciones comerciales.

Otro beneficio es el hecho de que los exportadores puedan realizar el proceso de emisión de la prueba de origen las 24 horas del día en días naturales, es decir, lo que se conoce como 24/7, sin tener que presentarse en la VUCE para la aprobación correspondiente. Estos dos beneficios, aunque a simple vista parezcan pocos, generan un impacto importante para las empresas que se dedican a exportar en la reducción no solo de tiempo, sino de costos, pues se evitan la mensajería, ahorro en el Courier, entre otros, logrando así una mejor competitividad de las empresas, lo cual vuelve aún más atractivo el comercio con las empresas que deseen aplicar esta figura.

### **Tratados Comerciales en Costa Rica**

Actualmente, el país cuenta con dieciocho Tratados de Libre Comercio (TLC), a saber: la Asociación Europea de Libre Comercio (TLC-AELC), con China, Perú, CAFTA-DR, Colombia, Reino Unido (AACRU), CARICOM, México, Singapur, Centroamérica, OMC, Unión Europea (AACUE), Chile y Panamá, y, el más reciente que se firmó en el 2023 con Ecuador. Se puede notar que los tratados tienen una influencia importante en el comercio, como se mencionaba anteriormente, los países a los que más exporta Costa Rica son Estados Unidos y países asiáticos (según Procomer), por tanto, es necesario tener estos acuerdos con los principales socios comerciales.

Según datos de la Universidad de Costa Rica (2023), se mencionan los avances para el impulso del comercio mediante los tratados, resaltando lo siguiente: “En el ámbito de los Tratados de Libre Comercio (TLC), Costa Rica ha demostrado un compromiso en diversificar sus relaciones comerciales, fortalecer la economía del país y adentrarse en nuevos mercados”. (párr.33) De acuerdo con lo señalado, es indiscutible la importancia que tienen los TLC para un país y su desarrollo.

También es necesario comentar los principales beneficios de contar con TLC. En primera instancia, los más destacados son los beneficios económicos, ya que propician un crecimiento de empleo y brindan la innovación y el desarrollo, debido a que cuentan con procesos productivos que permiten la adaptación de nuevas tecnologías a favor del país, así como la mejora en aspectos socioculturales en los sectores que tienen impacto durante las negociaciones para el desarrollo del país.

### **Régimen de Zona Francas en Costa Rica**

El Régimen de Zonas Francas (RZF) en Costa Rica fue creado mediante la Ley de régimen de Zonas Francas y su Reglamento en el año de 1990. Dicha Ley se creó con el objetivo de atraer incentivos mediante la inversión extranjera. A pesar de haber sufrido variaciones según el pasar de los años y los avances en el comercio, logró cumplir el cometido y resultó exitoso como proyecto. Uno de los mayores atractivos de las Zonas Francas es la preferencia en cuanto a las exenciones para los impuestos; según dicha Ley (1990), se refiere a las Zonas Francas de la siguiente forma:

El Régimen de Zonas Francas es el conjunto de incentivos y beneficios que el Estado otorga a las empresas que realicen inversiones nuevas en el país, siempre y cuando cumplan los demás requisitos y las obligaciones establecidos en esta ley y sus reglamentos. (párr. 1)

En dicha Ley también se establecen las categorías de las empresas que podrían ser beneficiadas, las cuales son especialmente de manufactura en sector estratégico, comercializadora 100% de exportación, servicios en sector estratégico y administradoras de parque, además de todas las pautas para las empresas que deseen entrar en dicho régimen. Otro dato importante es que este régimen está bajo la administración de Procomer y el Ministerio de Comercio Exterior (en adelante, COMEX). Además, el RZF presenta dos tipos: parques industriales dentro de parque y fuera de parque, también existen fuera y dentro del Gran Área Metropolitana (en adelante GAM); para el

caso de estudio, se hará referencia a las del GAM, en las cuales se establecen las propiedades de ingreso y los beneficios de acuerdo con la ubicación geográfica de las diferentes empresas.

El escenario actual para las empresas amparadas al Régimen de Zona Francas muestra que se han convertido en vitales para el país y su desarrollo, pues se volvieron un pilar para la economía debido a las altas expectativas y números con los que cuentan las exportaciones que salen de dicho régimen. El presidente de la Asociación de Empresas de Zonas Francas de Costa Rica (Azofras), Wong (2023), manifiesta lo siguiente:

Las empresas de zona franca se han convertido en un sector fundamental para dinamizar la economía costarricense, al generar empleos de calidad, inclusivos y formales, sino encadenamientos productivos con suplidores locales. “Este tipo de eventos permite propiciar un espacio de capacitación y encuentro entre empresas del Régimen y compañías locales, y de esta forma generar negociaciones exitosas, así como el conocimiento de capacidades del ecosistema nacional de pequeñas y medianas empresas. (párr. 7)

### **Tipos de Empresas de Zonas Francas**

La Ley de Régimen de Zonas Francas es la que dicta el tipo de empresas que pueden entrar al régimen de Zona Franca y que se establecen en el artículo 17. A continuación, se proceden a enumerar las que son más comunes en el país, según lo que estipula la Ley de Régimen de Zonas Francas N°7210:

- Comercializadoras, estas son las que no producen, es decir que solo manipulan, reempacan o redistribuyen productos no tradicionales para la exportación y es importante indicar que no pueden comercializar en el mercado local.
- Servicios en sector estratégico, esta es la que otorga servicios a personas o empresas que tengan domicilio sólo en Costa Rica, el exterior u otras empresas que sean Zona

Franca y estas deben cumplir con lo que dicta el Índice de Elegibilidad Estratégica para Empresas de Servicios (IEES).

- Manufactureras en sector estratégico, estas son las que convierten la materia prima en productos elaborados o semi- elaborados. En este caso el deber de realizar la exportación no es un requisito, pero si deben pertenecer algún sector estratégico o estar ubicadas fuera del GAM.

Por otra parte, también es importante mencionar que la Ley es muy enfática en cuanto a las actividades que no están permitidas, como la extracción minera, producción de armas que contengan uranio o cualquier empresa que se dedique exclusivamente a la producción y comercialización de cualquier tipo de armas, empresas bancarias financieras, aseguradoras y personas físicas o jurídicas que presten servicios profesionales. Todo lo anterior no aplica para que las empresas puedan optar para ser Zona Franca.

### ***Beneficios de las empresas amparadas al RZF***

En general, cualquier Ley se crea con un buen propósito en beneficio del país y la Ley de Zonas Francas no es la excepción, por lo tanto, las empresas que se acojan a dicho régimen podrán disfrutar de beneficios (especialmente la exención de varios impuestos). Entre los principales se pueden encontrar los siguientes, según lo que dicta la Ley del Régimen de Zona Francas N°7210:

- En primer lugar, la exención de impuestos en las exportaciones, y en las importaciones de mercancías según la actividad de la empresa.
- La exención de impuestos en la importación de diferentes vehículos como camiones o chasis para camiones, vehículos para 15 pasajeros, pick up de una o dos toneladas.
- Privilegio de impuestos sobre compras locales de bienes o servicios que se requieren en la operativa según la actividad comercial de la empresa.
- Se eximen a las empresas del pago de exportación.
- También se eximen del pago de impuestos por un periodo de 10 años en casos como el traspaso de bienes inmuebles y el pago de la patente comercial, lo cual se conoce que son valores considerables.

- Otra exención es para el impuesto de remesas. Así como los tributos de las utilidades.

### *Ilustración 2 Exención en la importación de vehículos*



Chasis con cabina de 1 a 2 toneladas de capacidad de carga



Pick up de una o dos toneladas de capacidad de carga



Camiones o chasis para camiones



Vehículos con una capacidad mínima para quince pasajeros

**NOTA:** no pueden importarse con exoneración bajo el Régimen, vehículos tales como:

- Cuadriciclos
- Motocicletas
- Furgones Articulados
- Automóviles

Fuente: Procomer (2022)

En general, las empresas que se encuentran amparadas al régimen de Zona Franca disfrutan de varios beneficios, por ejemplo, gozan de la exención del pago de varios impuestos, en especial aquellas de inversión extranjera, lo cual genera un impacto positivo en las finanzas de la compañía, haciendo que el sistema sea más llamativo.

### ***Requisitos y Obligaciones***

Para poder ser una empresa de zona franca se debe cumplir con ciertas pautas y requisitos para ingresar al régimen, así como también una serie de obligaciones, las cuales son creadas para un mayor control, con el fin de asegurarse que las empresas se mantengan dentro del régimen según cada una de las leyes y normas convexas a las cuales son amparadas estas compañías.

A continuación, se procede a indicar con mayor precisión los requisitos que deben cumplir las empresas exportadoras de prótesis en Costa Rica para poder optar por ser zona franca, de acuerdo con lo que faculta la Ley de Régimen de Zonas Francas N°7210:

- Inversión mínima: todas las empresas que deseen estar en el RZF deben de contar con una inversión mínima, la cual deberá estar respaldada por los activos fijos de

las empresas (edificios, maquinaria, vehículos, entre otros), y se hacen en términos monetarios en dólares, según categoría, es decir si la empresa se encuentra en el GAM y dentro del parque debe tener \$150,000.00, en el caso que se encuentre fuera del parque deberán contar con \$2,000,000.00. En cuanto las empresas que están fuera del GAM, pero dentro de parque deberán contar con una inversión de \$100,000.00 y fuera de parque \$500,000.00.

- Inversión mínima para empresas de manufactura o bien Megaproyectos: Como bien lo dice la referencia al ser megaproyectos son empresas muy grandes por lo tanto la inversión mínima debe ser de \$10.000.000,00, para este caso la inversión es por igual independientemente de su ubicación.
- Nivel mínimo de empleo: en este caso son las empresas las que determinan el número fijo de empleadores, eso si deben mantener esa cantidad durante el tiempo que se encuentre amparada al régimen. Para el caso de las empresas referenciadas como megaproyectos si se define el mínimo el cual son 100 empleados.
- Para el caso de las empresas que se encuentren catalogadas en como servicios según la categoría C), deben cumplir con lo siguiente: pertenecer a un sector estratégico, cumplir con una nueva inversión, estar exentas del impuesto de renta y cumplir con lo indicado en la “Definición del parámetro de la naturaleza estratégica de los servicios para efectos del cálculo del IEES”.

En cuanto a las obligaciones, se debe cumplir de igual forma con lo que estipula la Ley de Régimen de Zonas Francas de acuerdo con lo siguiente:

- Las empresas deben contar con un registro y libros todas las operaciones para verificar los bienes que cuentan con las exenciones de los impuestos autorizados por el Ministerio de Hacienda.
- Deben realizar un contrato con PROCOMER así como el cumplimiento de los compromisos de inversión que se establecen en el Acuerdo de Otorgamiento al Régimen.
- Deben de utilizar las declaraciones aduaneras y demás documentos legales exigidos para el control de las operaciones empresariales.

- Deben contar con sistemas contables y operativos para un control de la entrada y salidas de mercancías, ya sean propias o de consignación.
- Deberán contar con los medios informáticos que logren suplir el 100% de las Declaraciones Únicas Aduaneras (DUAS), correspondientes a las diferentes transacciones según el RZF.
- Tienen el deber de informar a la Dirección General de Aduanas la salida y llegada de todas las mercancías mediante un mensaje, el cual debe ser mediante una aplicación denominada “VAN”, por lo que las empresas amparadas el régimen tienen la obligación de descargar la App. Asimismo, deben contar con la firma digital para poder realizar el mensaje correspondiente.
- Todas las empresas que se encuentren en el RZF deben presentar un informe anual a PROCOMER de las operaciones efectuadas, el cual se realiza mediante el sistema SIAN.
- Deben mantener vigente una garantía a favor de PROCOMER por un monto mínimo de \$5000,00. (importante indicar, que es aparte del canon que pagan mensualmente a PROCOMER).
- Deben cumplir con las regulaciones ambientales, urbanísticas, sanitarias y demás según el tipo de actividad comercial que realicen y contar con los permisos necesarios al día, según cada caso.
- Pago del canon: deberán pagar mensualmente al PROCOMER un monto mínimo de \$200 por hacer uso del régimen. Igualmente, el cálculo del pago mensual se hace según los ingresos de cada empresa, es decir al reporte de ventas se le aplica si es una zona fuera de parque el \$0,50% y si es una dentro de parque el \$0,30%.
- En cuanto a las empresas manufactureras el pago del canon aplica con tarifas diferentes; se realizan según la cantidad de metros cuadrados, si está dentro de parque es de 0,25% y fuera de parque \$0,50%. Importante mencionar que las empresas pueden verificar lo anterior según el Decreto Ejecutivo N°25612-COMEX.

Lo expuesto anteriormente expone todas las obligaciones que contiene el régimen de zona franca y que las empresas beneficiarias deben presentar en los plazos establecidos, para cumplir de

conformidad con todos los compromisos adquiridos y que conllevan ser parte de dicho régimen. De igual modo, en las requisitos y obligaciones se tiene presente la institución Procomer, la cual es encargada de verificar parte de la documentación que presentan las empresas para ingresar a una zona franca en Costa Rica.

### **Empresas de Zona Franca en Costa Rica**

Previamente, se mencionó el año en el que se aprobó la creación de la Ley para las Zonas Francas; lo cual se trae de nuevo a colación con el propósito de analizar el aumento de las empresas de RZF respecto a la actualidad. Para respaldar lo dicho, el Ministerio de Comercio Exterior, menciona la cantidad de empresas de Zona Franca que existían en los años 90:

Incremento del número de empresas acogidas al régimen de zonas francas en el período en un 235% pasando de 40 en 1989 a 134 en 1993, lo que tuvo como consecuencia que el aumento del empleo en 255% al pasar en el mismo período de 5.200 a 18.500 trabajadores. (p. 11).

De lo anterior, se logra deducir que en 4 años fue aumentando paulatinamente la cantidad de empresas pertenecientes al RZF, impulsado por el auge que se obtuvo con la creación de la Ley y el Reglamento de Zona Franca, lo cual favoreció al país de manera escalonada, hasta llegar a la cantidad de empresas que se tienen hoy, con una amplia gama de servicios. Por lo tanto, y según los datos que indica Procomer (2022), actualmente existen 592 empresas para el año 2022.

Asimismo, actualmente el RZF abarca una gran variedad de empresas e industrias, por lo tanto, se indican algunas áreas de negocio más comunes y las que generan mayor impacto en Costa Rica:

- Tecnología: en esta área se desarrollan empresas que se dedican a la realización de software, diseñar aplicaciones, servicios para soporte técnico, centro de datos y demás que tengan relación con la tecnología de información y comunicación.
- Empresas de dispositivos médicos: actualmente, las empresas fabrican y distribuyen equipos, dispositivos, productos, suministros y todo relacionado con la industria médica. En este punto se localizan las prótesis.
- Empresas para el servicio de exportación: también hay compañías que no se dedican directamente a exportar, pero ofrecen servicios como terciarización para procesos empresariales, mediante centros de llamadas, atención al cliente, entre otras.
- Empresas de logística y distribución: dentro del RZF se pueden encontrar aquellas que se dedican a la importación y exportaciones de bienes de todo tipo, las cuales en algunos casos brindan un valor agregado, pues llevan a cabo incluso el proceso de almacenamiento, transporte, etiquetado, empaque y manipulación como tal de las mercancías.
- Ciencias de la vida: en la actualidad, la tecnología se ha convertido en un factor esencial para las empresas, por tanto, existen las que se dedican a la investigación y desarrollo de la biotecnología, nuevamente salen a relucir los dispositivos médicos, debido a que, mediante la producción de estos, se logra un avance en la ciencia o mejoras tecnológicas.
- Empresas dedicadas a la industria alimentaria: se presentan varias que se dedican a la elaboración de alimentos procesados, snacks, frutas y verduras deshidratadas, legumbres, hortalizas, para consumo humano, así como alimentos para peces y animales, entre otros.
- Empresas de industria como construcción y aviación se dedican a los servicios de diseño de construcción, materiales, así como motores eléctricos y ciertas partes de aviones, lo cual es de suma importancia en el desarrollo tecnológico.

Según los puntos que se mencionaron anteriormente, de manera general se destacan algunas áreas que son influyentes para el desarrollo e inversión del país, pues, a través de este tipo de empresas, ya sea por medio de importaciones o exportaciones, se impulsan las finanzas del país, así como la importancia de las zonas francas.

### **Valor de las Zonas Francas para la economía.**

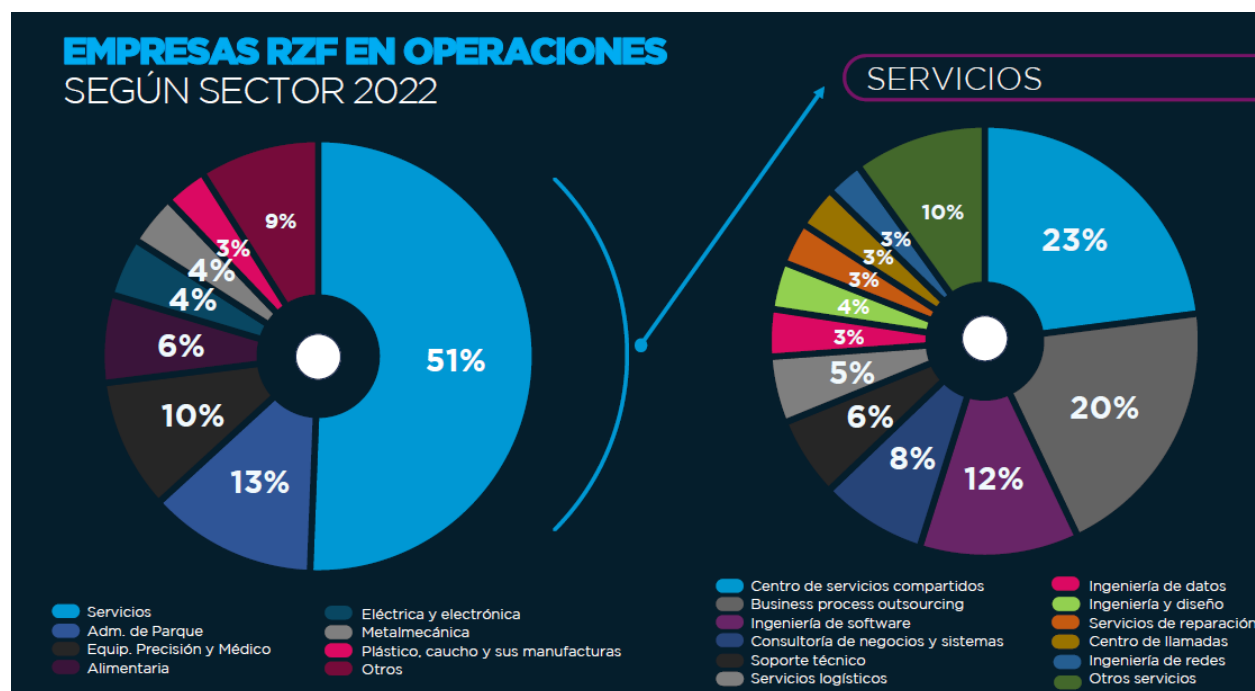
El Régimen de Zona Franca permite que las empresas se asocien y pertenezcan a una zona franca. Como se ha venido desarrollando a lo largo del documento, estas presentan muchos beneficios económicos para el país. De acuerdo con uno de los informes realizados por Procomer para el cierre del año 2022, la contribución absoluta fue de \$10.145 millones de dólares, lo que equivale a un 15% del Producto Interno Bruto. (p. 8)

La contribución absoluta del RZF se divide, de acuerdo con lo que indica Procomer (p.9), de la siguiente forma:

- Compras locales
- Salarios brutos
- Cargas sociales
- Otros beneficios a trabajadores
- Impuesto de Ventas locales
- Canon pagado a Procomer
- Impuesto renta neto

Cada uno de los rubros componen la contribución del RZF, se les otorga un porcentaje, el cual resulta el correspondiente para el PIB; no obstante, esto implica un arduo cálculo por parte de las entidades involucradas para lograr la obtención de dichos datos y que logren ser cuantificables, pues depende de factores como el tamaño de las zonas francas, cantidades, tipos de empresas, los incentivos fiscales y aduaneros que apliquen, entre otros.

**Ilustración 3** Empresas en RZF en operaciones según sector 2022



Fuente: PROCOMER (2022)

En general, todo el rendimiento que presenta la inversión de las Zonas Francas en Costa Rica favorece una mejor economía local, debido a que aporta un significativo crecimiento en los empleos, así como mejoras en términos de remuneraciones, capacitaciones y formación al personal trabajador, aumentando el intelecto de la población, una alta contribución fiscal y aportes al desarrollo institucional del país.

## CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

### Enfoque

#### Cualitativo

Para Maxwell (2019), la investigación cualitativa estudia:

(...) investigación cualitativa como aquella cuyo propósito es ayudar a comprender:

1. los sentidos y las perspectivas de las personas estudiadas, esto es, ver el mundo desde sus puntos de vista en lugar de acudir, simplemente, al punto de vista propio del investigador; 2. cómo estas perspectivas están definidas por sus contextos físicos, sociales y culturales a la vez que, también, contribuyen con la definición de esos contextos, y 3. los procesos específicos involucrados en el mantenimiento o la modificación de estos fenómenos y relaciones. (p.7)

A lo citado, Maxwell (2019) agrega que:

(...) las características principales de la investigación cualitativa: a. su enfoque inductivo y de final abierto; b. su anclaje en datos textuales o visuales antes que numéricos, y c. su objetivo primario relacionado con el logro de una comprensión particular en lugar de una generalización entre diferentes personas y situaciones.

Como puede advertirse, Maxwell apela frecuentemente a la comparación con la investigación cuantitativa para marcar con mayor fuerza los rasgos que diferencian a esta última de la cualitativa. Mediante esta práctica, va adelantando los fundamentos de la imposibilidad de que un mismo modelo de diseño sea aplicable a ambos estilos de investigación. (p.14)

De acuerdo con la definición y características del enfoque elegido (cualitativo) para la investigación de marras, esta se basa en desarrollar la importancia del Reglamento de Exportador Autorizado en Costa Rica como un apoyo en la tramitología para las exportaciones de prótesis durante el primer semestre del 2023; asimismo, el enfoque cualitativo es el indicado, según cada uno de los objetivos planteados, dada la información que se desea recolectar de esta, el análisis que se pretende en cuanto al análisis de la información y las contribuciones que se pueden tener para la agilización de los tramites en los procesos de exportación para el sector de zonas francas.

## **Diseño**

### **Fenomenología Empírica**

Su propósito es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias. Se obtiene la perspectiva de los participantes, se explora, describe y comprende lo que los individuos tienen en común de acuerdo con sus experiencias ante determinado fenómeno: sentimientos, emociones, etc. El investigador trabaja directamente con los participantes y la esencia de la experiencia compartida. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 551).

También se apoya en la temporalidad (tiempo vivido), espacialidad (espacio vivido), corporalidad (cuerpo vivido) y la relacionalidad o la comunidad (relación humana vivida); debido a lo indicado anteriormente, se tiene entonces que, a través de la óptica técnica, experiencias vividas y conocimientos adquiridos de las personas conocedoras de cada uno de los temas que se tienen en la presente investigación, lo que se pretende es obtener toda la información correspondiente, para posteriormente ser analizada y brindar una posible solución o recomendación al problema planteado.

Según lo expuesto anteriormente, la fenomenología empírica es aplicable al presente trabajo de investigación, debido a que se desea aplicar entrevistas con una serie de preguntas relacionadas con el tema en estudio, en este caso, conocer los requisitos del Régimen de Exportador Autorizado en zonas francas para el sector exportador de prótesis, para abarcar el enfoque de la investigación así como sus respectivos objetivos.

## **Población y Muestra**

### **Población**

Son todos los casos que concuerdan con determinadas características. Las poblaciones deben situarse de manera concreta por sus características de contenido, lugar, tiempo y accesibilidad, para esto se debe delimitar la unidad a estudiar (conjunto finito o infinito con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación, queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio).

- ✓ Unidad de muestreo: determinar el tipo de estudio a elegir para determinar la población de estudio.

### **Muestra**

Es un subgrupo de la población o universo que interesa al investigador y será de quienes se obtendrá la información, deberá ser una muestra probabilística o no probabilística, representativa de la población (dependiendo del enfoque y diseño de la investigación). (Muguira, 2023, párr 5).

### ***Muestra Cualitativa***

El tamaño de la muestra o números de casos o unidades de muestreo se define a partir de naturaleza del fenómeno, capacidad operativa de recolección y análisis, entendimiento del fenómeno y saturación de categorías.

La muestra se determina durante o después de los primeros ajustes de la investigación, es tentativa y se puede ajustar en cualquier momento, no es probabilística, no busca generalizar resultados, sino profundizar en el fenómeno que se estudia. No es necesario que sea representativa

de la población. En ocasiones una misma investigación cualitativa requiere de muestreo mixto o combinación de muestreos (si el diseño así lo requiere). Los tipos de muestra son los siguientes:

Tomando en cuenta lo que indica Hernández et. al (2018), se amplía el concepto de conveniencia de la siguiente forma:

Muestras por conveniencia: estas muestras están formadas por los casos disponibles a los cuales tenemos acceso (Battaglia, 2008a). Tal fue la situación de Rizzo (2004), quien no pudo ingresar a varias empresas para efectuar entrevistas a profundidad en niveles gerenciales acerca de los factores que conforman el clima organizacional, y entonces decidió entrevistar a compañeros que junto con ella cursaban un posgrado en desarrollo humano y eran directivos en diferentes organizaciones. (p.433)

**Tabla 1**

*Muestra de la Investigación*

# Entrevistado	Puesto	Razón
No 1	Coordinador de Unidad de Origen	Experto en Reglamento de Exportador Autorizado
No 2	Asesor logístico	Experto en logística
No 3	Gerente de Agencia Aduanal	Experto en logística de exportación de todo tipo de mercancías
No 4	Desarrollador logístico y encargado	Conocimiento en dirección de exportación
No 5	Gerente General	Experto en Importaciones y Exportaciones, Operaciones y Logística.
No 6	Supervisora de Bodega y Logística	Experto en logística de exportación
No 7	Asesor Unidad de Origen	Experto en Reglamento de Exportador Autorizado
No 8	Director Comercial	Experto en logística de exportación de dispositivos médicos
No 9	Encargada de Logística	Encargado de supervisar exportaciones

No 10	Supervisor de Operaciones	Encargado de supervisar la coordinación logística
-------	---------------------------	---

Fuente: Calvo, 2024

### **Unidades de Análisis**

Las unidades de análisis generan las categorías pertinentes para el planteamiento del problema y explicar el fenómeno en estudio, pero también puede surgir paulatinamente y deben ser relevantes, el investigador revisa todo el material (conjunto de datos).

Se identifica un tipo de segmento para el presente estudio, se utilizarán diferentes recursos académicos y datos de búsqueda como libros, tesis, revistas, documentos oficiales de instituciones públicas y privadas, informes y proyectos de investigación para obtener los datos requeridos, con el fin de desarrollar el estudio por medio de fuentes confiables, debido a que es importante que contengan contenido original plasmado por autores para encontrar resultados que sean eficientes para la investigación.

De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018), se expresa lo siguiente sobre las fuentes primarias:

En todas las áreas de conocimiento, las fuentes primarias más utilizadas para elaborar marcos teóricos son libros, artículos de revistas científicas y ponencias o trabajos presentados en congresos, simposios y eventos similares, entre otras razones porque son las que sistematizan en mayor medida la información, profundizan más en el tema que desarrollan, son examinadas y arbitradas por investigadores o profesionales experimentados. (p.76)

Para el escrito a desarrollar, las fuentes primarias también se obtendrán por medio de entrevistas a diferentes personas que tengan conocimiento del Reglamento de Exportador Autorizado y que realicen exportaciones de prótesis amparados al RZF, con el objetivo de poder conocer el criterio de los entrevistados sobre las características principales del Reglamento de Exportador Autorizado y los requisitos que este menciona para la exportación de prótesis. Dichas entrevistas permitirán un intercambio de conocimiento.

**Tabla 2**

*Cuadro de Unidades*

<b>OBJETIVO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>Categorías</b>	<b>DEF. CONCEPTUAL</b>	<b>INSTRUMENTALIZACIÓN</b>
Determinar cuáles son los requisitos de exportación del Reglamento de Exportador Autorizado para las empresas exportadoras de prótesis que se encuentran dentro del RZF.	<b>Requisitos de exportación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Requisitos para exportación de prótesis</li> <li>• “Decreto 43583-COMEX.</li> <li>• Ventanilla Única de Comercio Exterior</li> <li>• Certificados de Origen.</li> <li>• Registro biomédico.</li> <li>• Retos.</li> <li>• Plazos.</li> <li>• Razones para utilizar el Reglamento de Exportador Autorizado.</li> <li>• Factores Relevantes.</li> <li>• Seguros.</li> </ul>	Para Lacramiora (2020), “Los requisitos son el conjunto de características que debe poseer y restricciones que debe cumplir el sistema para satisfacer las necesidades de las partes interesadas (clientes, usuarios, etc.)”. (p. 14)	De la pregunta 1 a la 5.
Determinar las características principales sobre el Reglamento de Exportador Autorizado para la aplicación en las exportaciones de prótesis.	<b>Características Principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eficiencia</li> <li>• Importancia de la Flexibilidad</li> <li>• Competitividad</li> <li>• Desafíos</li> <li>• Ley Ambigua</li> <li>• Elementos Favorecedores</li> </ul>	De acuerdo con Editorial Etecé (2023) las características son aquellos rasgos, condiciones o elementos que le resultan propios, reconocibles y que sirven para	De la pregunta 6 a la 9.

			distinguirlo de otros referentes similares.	
Describir los posibles beneficios que representaría el Reglamento para los exportadores de prótesis de los Regímenes de Zona Franca como ventaja en sus exportaciones.	<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beneficios del uso del Reglamento.</li> <li>• Agilización.</li> <li>• Oportunidades.</li> <li>• No diferenciación de empresas.</li> <li>• Impacto en la gestión de trámites.</li> <li>• Rentabilidad.</li> <li>• Estadísticas.</li> <li>• Reducciones en los procesos.</li> </ul>	Para Yirda (2021): “La palabra Beneficio es un término genérico que define todo aquello que es bueno o resulta positivo para quien lo da o para quien lo recibe, entiéndase como un beneficio todo aquello representativo del bien” (parr.1 ).	De la pregunta 10 a la 13.

Fuente: Calvo (2024)

## Instrumentos Cualitativos

### Cuestionario

El cuestionario es una herramienta muy empleada en la investigación para la recolección de datos. Se trata de una lista de preguntas elaboradas por el investigador con el propósito de obtener la información deseada. A través de este instrumento, se busca establecer un vínculo con los participantes, quienes pueden responder con palabras propias.

Según Farías 2024, menciona que un cuestionario:

Es una herramienta de recopilación de información, es decir, un tipo de encuesta, que consiste en una serie sucesiva y organizada de preguntas (...) Los cuestionarios se ofrecen al público cuya opinión desea conocerse o cuyos conocimientos desean

someterse a evaluación, y una vez respondidos pueden ser analizados para obtener conclusiones individuales o, dependiendo de su naturaleza, para proyecciones grupales o estadísticas. (párr 2,3)

## **Entrevista**

Para la recolección de datos del presente estudio se utilizará como instrumento la entrevista semiestructurada, pues es de utilidad para recolectar información detallada. Con base en Villanueva (2022), en este caso los entrevistados responden con sus propias palabras, lo que significa que pueden ampliar sus respuestas para incluir cualquier aspecto que consideren importante. Por lo tanto, se redactarán preguntas específicas para recolectar la información necesaria.

De acuerdo con lo anterior, para la presente investigación se escogió la entrevista con concepto abierto; debido a que esta permite que se formulen preguntas claves con el fin de dar respuesta a cada uno de los objetivos planteados, así como que al contar con entrevistas se permite contar con información de primera mano. Asimismo, resultaron un total de 13 preguntas, las cuales fueron respondidas por los 10 entrevistados, quienes cuentan con amplia experiencia en el área de comercio.

Al respecto, Hernández y Mendoza (2018), mencionan que: “las entrevistas implican que una persona entrenada y calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas. Su papel es crucial, resulta una especie de filtro”. (p. 269).

De acuerdo con lo expuesto, se tiene que la entrevista es el instrumento que se aplicara en la presente investigación, debido a que permite recolectar la información mediante una comunicación de manera directa con las personas que se pretenden y que cuentan con conocimiento sobre el tema en particular.

## **Proceso de recolección de datos**

La recolección de los datos para la presente investigación será hecha por medio de entrevistas, las cuales se aplicarán a personas expertas en el tema correspondiente, seleccionadas para la muestra de investigación. Para lo anterior, se elaborará un cuestionario con preguntas abiertas, con la finalidad de obtener conocimiento desde la óptica técnica; por consiguiente, las posibles respuestas que se obtengan se analizarán según cada una de las categorías que se derivan de los objetivos específicos, para responder a la pregunta problema.

Dicho lo anterior, se tiene que cada una de las preguntas que se aplicarán son generadas de conformidad con los objetivos específicos de la presente investigación. Lo que se pretende es que los entrevistados cuenten con amplia información para desarrollar el tema de investigación, para ello cuenta con el cuestionario, el cual consta de cinco preguntas para el primer objetivo específico, cuatro preguntas para el segundo y otras cuatro preguntas para el tercer objetivo específico.

Adicionalmente, es importante reiterar que las muestras elegidas para el caso en particular son personas expertas en el área de comercio internacional, abarcando el área de logística, exportaciones, importaciones y con conocimientos en dispositivos médicos. Por ende, brindarán información oportuna y certera para el análisis respectivo. Se espera que, con la recolección de los datos que se obtengan, se logre captar las experiencias vividas, emociones y roles de cada una de las muestras, para así atender oportunamente las conclusiones y recomendaciones, según la información recabada. También cabe mencionar que la recolecta de datos se obtiene mediante documentos como leyes, específicamente reglamentos correspondientes.

## **Fuentes de Información**

### **Fuente Primaria**

Para el caso de estudio, se utilizarán diferentes recursos académicos y datos de búsqueda como libros, tesis, revistas, documentos oficiales de instituciones públicas y/o privadas, inclusive

hasta las personas entrevistadas conocedoras en comercio exterior, para lograr obtener los datos que se requieren con el objeto de contar con fuentes de manera confiables. De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018), se indica lo siguiente sobre las fuentes primarias:

En todas las áreas de conocimiento, las fuentes primarias más utilizadas para elaborar marcos teóricos son libros, artículos de revistas científicas y ponencias o trabajos presentados en congresos, simposios y eventos similares, entre otras razones porque son las que sistematizan en mayor medida la información, profundizan más en el tema que desarrollan, son examinadas y arbitradas por investigadores o profesionales experimentados. (p.76)

Para reforzar lo anterior, el escritor también hace énfasis en que las fuentes primarias se analizan mediante entrevistas a distintas personas con algún tipo de conocimiento. Por lo tanto, a través de las entrevistas a varias personas con conocimientos en la exportación de prótesis, además de conocimiento sobre los trámites de exportación en zonas francas, será posible un intercambio de conocimiento.

### **Fuente Secundaria**

En cuanto a las fuentes secundarias de información, también son de gran importancia y valor, puesto que complementan las fuentes primarias; en este caso se utilizarán libros y reglamentos o artículos que contribuyen a la interpretación de la investigación de marras, así como a la recolección de datos a considerar. Al respecto, Jaén (2019) indica que la finalidad de las fuentes secundarias es “facilitar la mediación entre la información y los usuarios”. (p. 42)

## **CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

Las unidades de análisis son parte fundamental para el investigador para elaborar las mediciones o el estudio correspondiente, estas se derivan de los objetivos específicos. De acuerdo con Hernández (2018), “La unidad de análisis indica quiénes van a ser medidos, es decir, los participantes o casos a quienes en última instancia vamos a aplicar el instrumento de medición”. (p.183)

En el presente capítulo se analizan los resultados como se resalta en el título de este apartado, de acuerdo con los datos que se obtuvieron de cada una de las entrevistas aplicadas a la muestra establecida en la investigación. Para el caso en particular, la información que se obtuvo fue desarrollada y estudiada con gran detalle para definir las interrogantes sobre el tema y para comprender todos los puntos cruciales con respecto a la utilización del Reglamento del Exportador Autorizado en Costa Rica para las empresas dentro del RZF del sector exportador de prótesis durante el primer semestre del año 2023.

A causa de lo dicho, se presenta una tabla que muestra las unidades de análisis, las cuales se derivan de los objetivos específicos que se establecieron según la presente investigación. Por lo cual, las categorías son el resultado de todas las respuestas obtenidas debido a los conocimientos y experiencias de las personas entrevistadas, quienes fueron escogidas de acuerdo con la relación del proyecto y el tema de la investigación.

**Tabla 3***Categorías de la Investigación*

<b>Unidad de Análisis</b>	<b>Categorías</b>
Requisitos de Exportación	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Requisitos para exportación de prótesis</li> <li>2. Decreto 43583-COMEX.</li> <li>3. Ventanilla Única de Comercio Exterior.</li> <li>4. Certificados de Origen.</li> <li>5. Registro Biomédico.</li> <li>6. Retos.</li> <li>7. Plazos.</li> <li>8. Razones para utilizar el Reglamento de Exportador Autorizado.</li> <li>9. Factores Relevantes.</li> <li>10. Seguros.</li> </ol>
Características Principales	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Eficiencia.</li> <li>2. Importancia de la Flexibilidad.</li> <li>3. Competitividad.</li> <li>4. Desafíos.</li> <li>5. Ley Ambigua.</li> <li>6. Elementos Favorecedores.</li> </ol>
Beneficios	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Beneficios del uso del Reglamento.</li> <li>2. Agilización.</li> <li>3. Oportunidades.</li> <li>4. No diferenciación de empresas.</li> <li>5. Impacto en la gestión de trámites.</li> <li>6. Rentabilidad.</li> <li>7. Estadísticas.</li> <li>8. Reducciones en los procesos.</li> </ol>

Fuente: Calvo (2024)

**Unidad de Análisis 1: Requisitos**

La primera unidad de análisis tiene como finalidad conocer cuáles son los principales requisitos de exportación del Reglamento de Exportador Autorizado para las empresas exportadoras de prótesis que se encuentran dentro del RZF, las cuales juegan un papel muy importante en la economía costarricense, pues, adicionalmente, el Reglamento permite agilizar

procesos y reducir un poco los plazos para el cumplimiento de los requisitos de exportación. Las categorías señaladas por los entrevistados con respecto a la primera unidad de estudio son las siguientes:

1. Requisitos para exportación de prótesis
2. Decreto 43583-COMEX
3. Ventanilla Única de Comercio Exterior
4. Certificados de Origen
5. Registro Biomédico
6. Retos
7. Plazos
8. Razones para utilizar el Reglamento de Exportador Autorizado
9. Factores Relevantes
10. Seguros

### **Categoría 1: Requisitos para exportación de prótesis**

#### **Descripción**

Esta categoría representa los principales requisitos de una empresa que se encuentra amparada al Régimen de Zona Franca y además que exporta prótesis. En este caso en particular, resulta significativo conocer los requisitos para la exportación, especialmente porque todos los productos tienen distintas regulaciones de acuerdo con sus características técnicas, también influye el destino al que se desea exportar; por consiguiente, los entrevistados indicaron los requisitos más comunes para este tipo de mercancías, a saber:

*“Estar registrado como exportador ante PROCOMER, luego es importante contar con las Notas técnicas o permisos de salida según el producto exportado, (en este caso prótesis), y además contar con certificación de origen para el caso de certificación controlada”.* (Entrevistado 1)

*“En mi experiencia lo principal son los certificados de origen y certificaciones de calidad”.*  
(Entrevistado 2)

*“Los requisitos dependen del producto per se y la clasificación arancelaria que aplique al mismo. Se debe tener presente que las regulaciones no arancelarias básicamente se aplican para la importación y en exportación solo a partir de regulaciones internacionales que nuestro país ha suscrito”.* (Entrevistado 3)

*“Documentalmente son básicamente como cualquier otra exportación, factura, conocimiento de embarque, packing list, ect. Desde un punto Tic@ por supuesto las modalidades varían por ser Zona Franca así como los códigos utilizados y el transportista autorizado”.*  
(Entrevistado 4)

*“Llenar un DUA con la factura, declaraciones con detalles del producto que se desea exportar”.* (Entrevistado 5)

*“Los requisitos se encuentran detallados en el Decreto 43583-COMEX.  
En particular, se destacan:*

- Cumplir con un mínimo anual de exportaciones*
- Estar registrado como exportador ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior*
- Tener vigentes las certificaciones de origen de los productos que van a exportar (esto está relacionado con el proceso de certificación que se encuentra en el Decreto 36651-COMEX).*
- Estar al día con las obligaciones de seguridad social (CCSS, FODESAF).*
- Estar registrado ante la Dirección General de Tributación*
- Presentar la solicitud correspondiente con las formalidades establecidas.*

*La lista anterior no es exhaustiva. Existen otros requisitos en el Decreto 43583-COMEX”.*  
(Entrevistado 7).

*“Para cualquier tipo de exportación independiente si se trata de una Zona Franca, lo primero es la empresa a exportar, se tiene que registra ante la VUCE (Sistema de Ventanilla Única*

*de Comercio Exterior N° 33452), y a partir de ese momento se comienza con toda la documentación para el proceso de exportación como certificados de calidad, registro sanitario correspondiente, certificado de origen, factura comerciales, lista de empaque entre otros”. (Entrevistado 8)*

*“El primer y más importante requisito para el exportador es estar inscrito en PROCOMER, además de presentar a la agencia a cargo los documentos de factura, certificación de origen, todo lo referente con certificaciones de calidad (ISO), y packing list”. (Entrevistado 9)*

*“Lo primero que se debe de realizar es registrarse como exportador ante PROCOMER, registro en el Ministerio de Hacienda y la CCSS, factura comercial, conocimiento de embarque, DUA, certificado de origen y los demás requisitos que necesarios”. (Entrevistado 10)*

## **Análisis**

Para poder llevar a cabo una exportación de cualquier producto, en Costa Rica es importante estar registrado ante Procomer como primer paso, lo cual evidencia la influencia de la Promotora en los trámites de exportación. Posteriormente, resulta necesario contar con todos los requisitos para comenzar con la documentación, así que es importante conocer la definición de requisitos; según Lacramiora (2020), “Los requisitos son el conjunto de características que debe poseer y restricciones que debe cumplir el sistema para satisfacer las necesidades de las partes interesadas (clientes, usuarios, etc.)”. (p. 14)

De lo anterior se desprende claramente la necesidad de contar con los requisitos dentro de un proceso, en este caso, para exportar, con el fin de cumplir con lo estipulado por las partes involucradas. Adicionalmente, se destacan documentos esenciales dentro del proceso, como los siguientes:

- **Certificación de origen:** resultan vitales en los acuerdos o tratados comerciales para la determinación de la preferencia arancelaria y demostrar que las mercancías son propias.

- La factura comercial: juega un papel muy importante como parte de los requisitos para las exportaciones, pues se presentan datos relevantes, tanto del exportador como del importador, como, por ejemplo, la moneda en la que se realiza la transacción, el precio a pagar, cantidades, el incoterm, entre otros; aunado a lo anterior, en este caso resulta aún más importante, debido a que las empresas que requieren aplicar la figura de Exportador Autorizado deberán incluirla en las facturas la declaración.
- DUA: en este documento se refleja lo correspondiente a la clasificación arancelaria, destino y demás características.
- Notas técnicas: en este caso resultan necesarias, porque, al tratarse de prótesis, deberán utilizarse cuando cuentan con un registro sanitario, el cual debe estar previamente incluido y autorizado.
- Lista de empaque: sirve para detallar todo lo que se envía, además, brinda confianza porque indica claramente lo que se envió, facilitando el proceso aduanero.
- Conocimiento de embarque: se convierte en un requisito crucial para demostrar la propiedad de las mercancías.
- Conocimiento en la clasificación arancelaria: sin duda, es una de las solicitudes más complejas, pero vitales en este tipo de exportación para poder calcular los costos y precios, también es de carácter legal, pues toda mercancía debe ir respaldada por una clasificación arancelaria para contar con un mayor control aduanero y así simplificar el despacho aduanero.
- Certificados de Calidad: debido a la exigencia e índole de este tipo de exportaciones, son aplicables diferentes certificaciones en materia de calidad, con el fin de tener un mejor respaldo de los bienes a ofertar durante el proceso de negociación y, en general, en las relaciones comerciales, esto para la mejora continua de las empresas de zona franca, por los estándares con los que trabajan. Estos certificados brindan un valor agregado a las exportaciones, con el fin de comercializar de una forma más efectiva y así generar mayor impacto entre los ofertantes.

De acuerdo con los entrevistados, este tipo de requisitos son los esenciales para exportar prótesis y son propios del ámbito de exportación, aunque no se debe obviar el hecho de que Costa

Rica es un país que exige bastantes documentos comerciales y de control, de acuerdo con las entidades involucradas en el comercio. Las empresas exportadoras que se establecen en el país deben tener presentes los requisitos para contar con la capacidad comercial para los términos internacionales en cuanto a tratados, que son clave para llevar a cabo las negociaciones con éxito. Esto se vincula fuertemente con los requisitos para cumplir con la exportación de manera satisfactoria y así entender la tramitología.

## **Categoría 2: Decreto 43583-COMEX**

### **Descripción**

Esta categoría representa características muy importantes, teniendo en cuenta que en este punto es que nace el proceso para la exportación de prótesis. Igualmente, el conocer los requisitos para exportar resulta vital, debido a que son indispensables para que el proceso se logre realizar sin complicaciones, al menos en la fase de cumplimiento de documentación. Lo dicho anteriormente es respaldado por las respuestas brindadas por los entrevistados:

*“Los requisitos se encuentran detallados en el Decreto 43583-COMEX.*

*En particular, se destacan:*

- Cumplir con un mínimo anual de exportaciones*
- Estar registrado como exportador ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior*
- Tener vigentes las certificaciones de origen de los productos que van a exportar (esto está relacionado con el proceso de certificación que se encuentra en el Decreto 36651-COMEX).*
- Estar al día con las obligaciones de seguridad social (CCSS, FODESAF).*
- Estar registrado ante la Dirección General de Tributación*
- Presentar la solicitud correspondiente con las formalidades establecidas.*

*La lista anterior no es exhaustiva. Existen otros requisitos en el Decreto 43583-COMEX”.*  
(Entrevistado 7).

## **Análisis**

De acuerdo con las respuestas de los entrevistados, estos lo describen como un tema crucial para conocer de manera oportuna los requisitos de exportación y afianzar el cumplimiento de estos, aunado a que mejora notablemente los procesos aduaneros para llevar a cabo el proceso de exportación de una forma más expedita.

La implementación del Reglamento de Exportador Autorizado faculta la agilización en cuanto a los requisitos para la exportación de los productos, pues se menciona la declaración de origen (uno de los documentos que se solicitan al momento de realizar la exportación), así como la emisión en cuanto a los certificados de origen, los cuales son esenciales en el proceso.

## **Categoría 3: Ventanilla Única de Comercio Exterior**

### **Descripción**

En la tercera categoría se muestra la importancia y efecto de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer) en los procesos de exportación en Costa Rica, así como para las zonas francas en lo relacionado con los requisitos que se deben completar por parte de las empresas que se encuentren en el país y deseen exportar. Lo dicho anteriormente es defendido por las siguientes respuestas de las personas entrevistadas:

*“Para cualquier tipo de exportación independiente si se trata de una Zona Franca, lo primero es la empresa a exportar, se tiene que registra ante la VUCE (Sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior N° 33452), y apartir de ese momento se comienza con toda la documentación*

*para el proceso de exportación como certificados de calidad, registro sanitario correspondiente, certificado de origen, factura comerciales, lista de empaque entre otros.” (Entrevistado 8)*

## **Análisis**

Actualmente en Costa Rica, Procomer es la única institución facultada para emitir todo tipo de formularios (avalados previamente) para todo el trámite documental de comercio exterior; por tanto, surge el deber de las empresas amparadas al régimen de zona franca de acercarse a la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) para comenzar con el proceso de exportación, esto demuestra la importancia de la VUCE en este proceso.

Según el Reglamento del Sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior (N°33452), los objetivos que presentan dicha ventanilla son los siguientes:

- a) Centralizar los trámites previos de comercio exterior que deben autorizar las diferentes instituciones gubernamentales.
- b) Agilizar y simplificar los trámites previos de comercio exterior.
- c) Garantizar la existencia de al menos una oficina ubicada en las zonas geográficas estratégicas donde exista un número significativo de empresas que hagan económicamente factible el establecimiento de esta. Como parte de las políticas de implementación del sistema de ventanilla única de Comercio Exterior, debe procurarse la instalación de oficinas en los puestos habilitados de ingreso y egreso de personas y mercancías del país, con la finalidad de descentralizar sus servicios a los usuarios.
- d) Implementar los mecanismos necesarios para que los trámites previos de comercio exterior se realicen a través de medios electrónicos compatibles.
- e) Difundir la información sobre los trámites y requisitos que se realicen en el Sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior. (parr. 9).

Como se evidenció anteriormente, la VUCE se encarga de casi todos los trámites y requisitos para la exportación, por lo cual se convierte en parte vital en los procesos de exportación de prótesis; de igual forma, brinda un valor agregado a los procesos y permite que las empresas cuenten con una “cara” ante la cual presentarse para conocer los requisitos, tramites y demás documentos que se requieren para una adecuada exportación.

#### **Categoría 4: Certificados de Origen**

##### **Descripción**

En esta categoría número 4 se habla de los certificados de origen y, según lo que estipula el Reglamento para la Emisión de Certificados de Origen y la Verificación de Origen de Mercancías, se define como: “Documento por el cual se certifica que una mercancía que se exporte del territorio de una Parte a territorio de otra Parte, califica como originaria”. (párr. 14)

Como se puede entender, los certificados de origen son importantes para que la mercancía que se exporte logre constatar que es propia del territorio, en este caso, de Costa Rica. Resulta necesario conocer este tipo de documentación para aplicar en tratados comerciales (cuando aplique) y, finalmente, el objetivo de estos certificados es brindar una mayor transparencia y confiabilidad ante la inversión extranjera y los potenciales compradores de este tipo de mercancías. Al respecto, los entrevistados comentan lo siguiente:

*“Estar registrado como exportador ante PROCOMER, luego es importante contar con las Notas técnicas o permisos de salida según el producto exportado, (en este caso prótesis), y además contar con certificación de origen para el caso de certificación controlada.”. (Entrevistado 1).*

*“Los requisitos se encuentran detallados en el Decreto 43583-COMEX.*

*En particular, se destacan:*

- Cumplir con un mínimo anual de exportaciones*
- Estar registrado como exportador ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior*

- *Tener vigentes las certificaciones de origen de los productos que van a exportar (esto está relacionado con el proceso de certificación que se encuentra en el Decreto 36651-COMEX).*

- *Estar al día con las obligaciones de seguridad social (CCSS, FODESAF).*

- *Estar registrado ante la Dirección General de Tributación*

- *Presentar la solicitud correspondiente con las formalidades establecidas.*

*La lista anterior no es exhaustiva. Existen otros requisitos en el Decreto 43583-COMEX.*  
(Entrevistado 8).

## **Análisis**

Los certificados de origen son típicos en las exportaciones de estas mercancías, es decir, las prótesis, y se vuelven una herramienta necesaria, pues también permiten demostrar que las mercancías cumplen con regulaciones comerciales. Por otra parte, en lo referente a tratados comerciales, según cada país al que se desee exportar, así como los acuerdos que se hayan establecido, los certificados de origen son necesarios para contar con beneficios arancelarios, de ahí su importancia en los requisitos de exportación.

Además, el impacto que los certificados de origen presentan, tal como fue descrito por el entrevistado 1 para el caso de Exportador Autorizado, resultan significativo para la certificación controlada, lo cual quiere decir que la misión de un certificado de origen implica un riesgo menor para el exportador de que el documento sea enviado a destino con errores y que, por esta situación, no se pueda otorgar la preferencia arancelaria. Lo anterior debido a que los certificados de origen son sometidos a un control inmediato por parte de la Ventanilla Única de Procomer, es decir, por parte de los asesores de esta entidad, quienes revisan que el certificado ampare únicamente mercancías originarias y que la información coincida con la documentación de respaldo, por ejemplo, la factura, el DUA y el conocimiento de embarque, entre otros.

## **Categoría 5: Registro Biomédico**

### **Descripción**

Debido a que, en este caso, se trata de exportaciones de prótesis y, en algunos casos, estas son invasivas, se requiere un control por parte del Ministerio de Salud y, por ende, el Registro de Equipo de Material Biomédico (EMB); debido a esto, se debe registrar dicho documento para este tipo de mercancía. El Ministerio de Salud (2008) define el registro de la siguiente manera: “Proceso mediante el cual el Ministerio de Salud aprueba el uso de un producto, después de evaluar la información científica que demuestra que el producto es efectivo para los objetivos propuestos y que no es peligroso para la salud humana”. (párr. 59)

Por lo anterior, se presenta la respuesta del entrevistado al respecto:

*“Registro Biomédico al ser un producto sanitario se requiere para cumplir con el EMB como son prótesis por ejemplo craneales se requiere, dado que serán colocadas en las personas, para los demás dispositivos no es necesario cuando no sea invasivo; y además la factura”.*  
(Entrevistado 6)

## **Análisis**

Lo señalado anteriormente es para casos en específico, como bien lo indica el entrevistado, el Ministerio de Salud (2008) lo divide en varias categorías:

- Clase 1, las prótesis que sean en este tipo de clase no requieren de EMB para la comercialización. De acuerdo con lo que indica Reglamento para el registro, clasificación, importación y control de equipo y material biomédico: “**Equipo médico invasivo:** Equipo médico que se encuentra en contacto con la superficie del ojo o que penetra total o parcialmente dentro del cuerpo humano, sea a través de un orificio del cuerpo o a través de una superficie corporal” (párr. 26).
- Clase 2, para este tipo se requiere contar con el certificado, además se debe pagar un costo adicional al Ministerio de Salud de \$25,00. De acuerdo con lo que indica Reglamento para el registro, clasificación, importación y control de equipo y material biomédico: para esta clase indica “EMB quirúrgicamente invasivo” (párr.77).

- Clase 3 y 4, para este tipo se requiere contar con el certificado, además se debe pagar un costo adicional al Ministerio de Salud de \$55,00.

En forma general, se observa que la clase 1 se encuentra exenta de este decreto al no ser invasiva para las personas, por lo que no requieren este tipo de permiso; no obstante, para las demás categorías sí se requiere contar con este certificado para poder comercializar los productos en los que aplique y que no haya problema con este proceso.

## **Categoría 6: Retos**

### **Descripción**

A pesar de contar con un panorama amplio sobre el tema de los requisitos que se solicitan, las empresas que se dedican a exportar prótesis también cuentan con retos para el cumplimiento y obtención de los requisitos. Sobre esto, los entrevistados indicaron lo siguiente:

*“Para este caso desde nuestra perspectiva al momento de exportar, es de suma importancia el certificado de origen, dado que éste implica dado a que en muchos casos presenta un riesgo al exportador de que el documento sea enviado a destino con errores, lo cual provoca que la información del certificado de origen no coincidan con la documentación de respaldo, por ejemplo la factura electrónica, el DUA, el conocimiento de embarque y que se devuelva el trámite al momento de aportarla en la Ventanilla Única de PROCOMER. Además, el certificado de origen conlleva más pasos el proceso de admisión”. (Entrevistado 1)*

*“Para cualquier tipo de exportación independiente si se trata de una Zona Franca, lo primero es la empresa a exportar, se tiene que registra ante la VUCE (Sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior N° 33452), y a partir de ese momento se comienza con toda la documentación para el proceso de exportación como certificados de calidad, registro sanitario correspondiente, certificado de origen, facturas comerciales, lista de empaque entre otros”. (Entrevistado 2)*

*“Retos como tales, no los visualizo como tal; el reto nace en realizar el trámite en el tiempo y en la forma que se requiera para poder cumplir con los requisitos. Insisto depende de la clasificación arancelaria por el producto a exportar; en sí el primer obstáculo lo establece VUCE para el trámite de la NT que se requiera en caso necesario”.* (Entrevistado 3)

*“El reto es la exportación de equipos o maquinaria para ser reparada y luego ser repatriada”.* (Entrevistado 4)

*“Obtener toda la documentación para no tener errores”.* (Entrevistado 5)

*“Registros sanitarios y lo respectivo a nacionalizar los productos”.* (Entrevistado 6)

*“Los Exportadores tienen que emitir certificados de origen para todas sus exportaciones a los países”.* (Entrevistado 7)

*“Un reto que se siempre se presenta es el tiempo que se tarde la recolección de los requisitos y demás cumplimientos”.* (Entrevistado 8)

*“Poca capacitación o accesibilidad a ellos, a pesar que Costa Rica a surgido de una manera rápida en el comercio en Zonas Francas existe mucha mejora por delante.”.* (Entrevistado 9)

*“El tiempo que dura en el trámite de la documentación”.* (Entrevistado 10)

## **Análisis**

Debido a la exigencia e índole que presentan este tipo de exportaciones, uno de los retos que se indicaron por parte de los entrevistados es el tiempo que conlleva presentar y recolectar toda la documentación respectiva, además de que esto también influye en la cantidad de papeles que se deben aportar, así como los diversos requisitos.

Según lo comentado, se puede entender que el tiempo influye en varios aspectos, desencadenando una serie de acontecimientos negativos para las empresas, por ejemplo, los periodos largos para la presentación de documentos; esto puede derivar en atrasos en la entrega de las mercancías, afectando la reputación de las empresas de RZF con las que trabajan, situación que puede impactar las relaciones comerciales previamente establecidas.

## **Categoría 7: Plazos**

### **Descripción**

Los plazos dentro de un proceso de exportación son primordiales, por ende, la persona exportadora debe organizarse para cumplir con periodos establecidos para la presentación de documentos y requisitos ante las autoridades competentes en materia de comercio, así como los plazos internos de cada una de las empresas. Los encuestados puntualizaron en este tema, según se aprecia a continuación:

*“En sí no hay plazo específico como tal de todo el proceso, debido a que depende mucho de los factores o la cantidad de correcciones que haya que realizarle a las empresas, el tipo de producto, los requisitos por ejemplo para algunos casos deben realizarse adicionalmente la gestión de registro de exportador con otras instituciones (son casos muy específicos de exportación), inclusive puede llevar más de un mes hasta que se cuente con el visto bueno.”.* (Entrevistado 1)

*“Bueno se deben de considerar varios aspectos, el primero es cuál de los medios de transporte utilizaría, dado que si es un equipo de carácter urgente, dependiendo de la dimensión y características utilizaría una vía aérea y los documentos tienen que estar listos el mismo día que se retira la mercancía del patio y si dispongo de más tiempo solicitaría un servicio marítimo que me da aproximadamente 3 días para conseguir los documentos.”.* (Entrevistado 2)

*“Lo ideal es contar con al menos 3 días para realizar el proceso, pero no siempre se tiene el plazo. Muchas veces el término de ejecución son horas; porque el barco esta por salir, deben obviar un posible cierre de carreteras, y muchas otras más, como procesos de producción o pedidos específicos de los importadores en destino”.* (Entrevistado 3)

*“Normalmente es rápido (unas cuantas horas), a veces el sistema se cae y se convierte en un verdadero problema porque atrasa todo el proceso.”.* (Entrevistado 4)

*“No hay plazos definidos, solamente se tiene que contemplar que no se someten hasta que este la documentación completa, y además de contemplar el tiempo de aprobación de es de 4 a 5 meses”.* (Entrevistado 5)

*“Es muy variado, no hay un plazo como tal pero si afecta el proceso a la hora de exportar”.* (Entrevistado 6)

*“El tiempo total para emitir un CO depende de varios factores, entre ellos el tiempo de llenado del certificado, la presentación del CO la Ventanilla Única de Comercio Exterior para su revisión y aprobación, posibles devoluciones, entre otros”.* (Entrevistado 7)

*“Un reto que se siempre se presenta es el tiempo que se tarde la recolección de los requisitos y demás cumplimientos”.* (Entrevistado 8)

*“Los plazos son difíciles de contar en sí porque depende mucho de que tan bien estén los documentos presentados a veces deben ser rápidos si urge mucho la mercancía”.* (Entrevistado 9)

*“En relación a los plazos son horas lo que se tarda, pero se puede variar el tiempo ya que está sujeto a la cantidad de correcciones que se deban de realizar. Eso sí, pueden haber contratiempo por caídas del sistema”.* (Entrevistado 10)

## **Análisis**

A partir de lo anterior, se observa que los plazos son vitales, también se recalcó el hecho de que dependen de sistemas que muchas veces fallan, lo que provoca atrasos en la presentación de los requisitos. Por otro lado, el aprovechar el tiempo para la reducción en los plazos al final resulta en una mayor productividad dentro del proceso aduanal.

El tema de plazos tiene mucho que ver con costos, ya que un atraso o error en alguno de los documentos necesarios para la exportación puede representar un costo económico extra para las empresas, lo cual no resulta favorable, ya que actualmente lo que se busca es una mayor competitividad y eficiencia en los procesos, sobre todo porque algunos requisitos se deben presentar el mismo día, por ende, las empresas deben ser ágiles en este sentido.

## **Categoría 8: Razones para utilizar el Reglamento de Exportador Autorizado**

### **Descripción**

Resulta importante considerar las razones que presentan las empresas exportadoras de prótesis para acogerse al Reglamento de Exportador Autorizado, esto como parte del proceso de exportación. Es por esto que los encuestados comentan lo siguiente:

*“La razón principal es la reducción de costos: Actualmente cuando se presentan un certificado de origen en Ventanilla única y por un error, por ejemplo, en la casilla de datos de transporte, el certificado se devuelve al exportador y tiene que cancelar nuevamente los 3 dólares, comprar nuevamente ese certificado para que sea firmado y sellado. En el caso de la declaración en factura realizar correcciones es más fácil pues únicamente se corrige la factura se vuelve a imprimir realizan las correcciones internas respectivas ya sea en el DUA o BL, en caso de haber errores imprimen la leyenda y la envían a destino, no tienen que presentarla en ante la VUCE”.*

(Entrevistado 1)

*“Por la simplificación de procesos y sus beneficios así como ventajas competitivas de las empresas”.* (Entrevistado 2)

*“Tiene un tratamiento especial a nivel aduanero, en caso de tener un trámite rojo o amarillo. Elimina la necesidad de emitir C.O. hacia algunos países, crea un nivel de riesgo bajo para la Administración Aduanera. Se les autoriza su planta o domicilio, como una especie de zona de operación aduanera”.* (Entrevistado 3)

*“Acogerse al régimen de Zona franca, permite una ventaja competitiva en el mercado, debido a la exoneración de impuestos”.* (Entrevistado 4)

*“Quizás ventajas competitivas”.* (Entrevistado 5)

*“Por regulatorio y políticas globales de la corporación”.* (Entrevistado 6)

*“Por su parte, un Exportador Autorizado, al no estar obligado a emitir el CO, se ahorra mucho tiempo en el momento de la exportación”.* (Entrevistado 7)

*“Esto es un tema propio de cada empresa, pero en mi experiencia si permite agilidad y ahorro de tiempo resulta muy tentativo, habría que estudiar demás factores y reglamento en sí para poder ver los pro y contra”.* (Entrevistado 8)

*“Este Reglamento favorece en aspectos de la negociación, la seguridad jurídica, las relaciones gobierno-empresa y por la razón principal es la disminución en los costos para cada trato comercial”.* (Entrevistado 9)

*“Ahorro de tiempo y de costos ya que no hay obligación de emitir un certificado de origen”.*  
(Entrevistado 10)

## **Análisis**

Cada día el comercio crece considerablemente y avanza conforme se desarrollan los progresos tecnológicos, lo cual implica que la industria del comercio se vuelve aún más competitiva; esto genera que las autoridades correspondientes en materia de comercio deben implementar nuevas estrategias para facilitar el comercio; una de ellas fue la creación del Reglamento.

Resulta importante señalar la definición del Reglamento, Procomer (2022) lo define así: “Se trata de la figura de Exportador Autorizado, un sistema de control de origen diferenciado en el cual no se requiere la emisión del certificado de origen, establecido en los cuarto acuerdos comerciales mencionados”. (párr. 2)

Según lo anteriormente expuesto, se comprende que el Reglamento es un instrumento para que los exportadores puedan contar con ciertos beneficios al momento de exportar, específicamente en temas como la simplificación de trámites aduaneros, obteniendo agilización y ventajas competitivas dentro de las organizaciones y los procesos de exportación.

En consecuencia, las empresas tratan de aumentar la competitividad y el contar con reducción de costos les permite optimizar sus recursos y reflejar esto en el mercado, pues, entre menos deban pagar, podrán ofrecer precios más atractivos a nivel de mercado, aumentando la ventaja sin que se vea afectada la calidad de los productos que comercializan. Este factor resulta diferencial y los vuelve competitivos.

## **Categoría 9: Factores Relevantes**

### **Descripción**

Es real que constantemente las empresas buscan la ventaja competitiva para mantener a sus clientes y atraer aún más, por lo que un punto esencial es conocer cuáles son los factores relevantes al momento de exportar. Al respecto, los entrevistados mencionan lo siguiente:

*“Es importante contemplar el certificado de origen, al ser prótesis el exportador deberá registrar su producto ante el Ministerio de Salud y como último punto conocer los requisitos de ingreso al país de origen.”. (Entrevistado 1)*

*“Conseguir respaldo de la cadena logística e implementar seguros por el tipo de mercancía a exportar”. (Entrevistado 2)*

*“El proceso de exportación es simple desde el punto de vista aduanero, se puede complicar para cumplir con las Regulaciones No Arancelarias para la exportación; pero una vez hecha una vez el proceso es similar, porque básicamente la mezcla de productos del exportador en Costa Rica o es muy limitada o muchas veces es sólo un producto. Ahora al estar en Zona Franca y optar por esta modalidad les da beneficios tributarios que deben estar justificados ante el Estado y de allí nacen las regulaciones de exportación.”. (Entrevistado 3)*

*“La trazabilidad de los registros”. (Entrevistado 4)*

*“Mas que todos los registros sanitarios vigentes y valorar los diferentes productos que sean de importación por temas de temperaturas y su esterilidad.”. (Entrevistado 6)*

*“Todo lo relacionado con normativa en comercio del país, Tratados Comerciales y requisitos propios del proceso”. (Entrevistado 7)*

*“Desde mi perspectiva básicamente las regulaciones, leyes y la clasificación arancelaria es complejo”. (Entrevistado 8)*

*“Buena asesoría de agencia para un trámite más fluido, además de información importante previa a la exportación sobre las regulaciones del país al que se desea exportar”. (Entrevistado 9)*

*“El cumplimiento de los registros para una adecuada trazabilidad”. (Entrevistado 10)*

## **Análisis**

Siempre es valioso conocer lo que más que se pueda todo el proceso logístico desde la etapa de requisitos hasta el final de la cadena. Los entrevistados hacen mención a diferentes factores que resultan relevantes al momento de exportar y que considerar para que no hayan problemas durante el proceso de exportación.

Uno de los factores que sobresale son las regulaciones, las cuales engloban todo lo relacionado con los tratados comerciales y reglamentación del país, y demás; además, es crucial actualizarse sobre temas de comercio y política exterior, con el objeto de mitigar errores en la materia respecto al aporte de la documentación necesaria o que, por alguna ley, exija Costa Rica o el país a destino al que se envían las mercancías.

También se debe tomar en cuenta la adecuada clasificación arancelaria de los productos, para obtener, conforme los diferentes tratados comerciales existentes, los privilegios arancelarios y, de este modo, favorecer el cumplimiento regulatorio y penetrar en mercados mucho más favorables.

## **Categoría 10: Seguros**

### **Descripción**

Constantemente las empresas buscan la ventaja competitiva para mantener a sus clientes y atraer a nuevos, por lo que un punto esencial considerar la contratación de un seguro, sobre lo cual el entrevistado expresa lo siguiente:

*“Conseguir respaldo de la cadena logística e implementar seguros por el tipo de mercancía a exportar”.* (Entrevistado 2)

## **Análisis**

En este tipo de exportación, al tratarse de prótesis, dependiendo de su aplicación son complejas, delicadas y costosas; por mencionar un ejemplo, una prótesis para cráneo ronda aproximadamente los \$15,000.00 en el mercado; por tanto, resalta la necesidad de contar con un seguro que respalde cualquier daño que se pueda producir durante el proceso y en destino.

Asimismo, según lo comentado por los entrevistados, los seguros resultan indispensables para respaldar todo proceso logístico, esto debido a que la manipulación de las mercancías de un lugar a otro puede ocasionar algún imprevisto o daño en estas, especialmente por el tipo de producto que se ofrece, en este caso prótesis.

Del mismo modo, el contar con seguros ofrece tranquilidad a las partes, partiendo del hecho de que cualquier daño que sufra la mercancía al menos se les recompensará en forma monetaria por tales motivos y no perderían el 100% de la inversión, evitando que las empresas sufran gastos en pérdidas y garantizando así un proceso de exportación sin problemas al menos en este sentido.

## **Unidad de Análisis 2: Características Principales**

La segunda unidad de análisis abarca temas relacionados con las principales características que presenta el Reglamento de Exportador Autorizado en las exportaciones de prótesis y se desglosan temas con impacto significativo, sobre todo en el proceso requerido para exportar. Esta unidad también pretende mostrar un panorama más amplio de aquellas características son frecuentes en el proceso de exportación para las empresas. Se seleccionan las siguientes categorías:

1. Eficiencia.
2. Importancia de la Flexibilidad.
3. Competitividad.
4. Desafíos
5. Ley Ambigua.
6. Elementos Favorecedores.

## **Categoría 1: Eficiencia.**

### **Descripción**

En este caso, es importante recordar primeramente que la figura de Exportador Autorizado es un elemento de confianza que se otorga a los exportadores (empresas), no a los productos. Por lo tanto, resalta la importancia que presenta la eficiencia en los procesos de exportación y, como se mencionó anteriormente, el proceso en sí cuenta con una lista considerable de requisitos; no obstante, lo que busca el reglamento bajo esta figura es facilitar el comercio otorgándole mayor agilidad para los exportadores.

*“La eficiencia de los procesos de exportación, dado a que esto contribuye a las empresas a optimizar los recursos en especial la capacidad de producción con la que trabajan las ZF para la parte médica además en logro y desarrollo de la normativa que estas empresas conllevan y que deben cumplir por los estándares de calidad que manejan”.* (Entrevistado 1)

*“Bueno si se comenta de una misma empresa, que realizará las dos actividades tanto exportación y manufactura de productos de uso médico, existe varios procesos simplificados dado que contarían con sus clasificaciones bien definidas evitando problemas de nacionalización, contarían con plantillas informativas y aumentaría la claridad de inventario internacional”.* (Entrevistado 2)

*“Que el proceso sea ágil, expedito y sencillo”.* (Entrevistado 4)

*“No lo conozco, pero por lo que tengo entendido contribuye con una mayor rapidez documental”.* (Entrevistado 6)

*“En este caso nuevamente reluce la tramitología sobre las exportaciones, mejorando la eficiencia del proceso”.* (Entrevistado 7)

*“Como medio de apoyo la principal característica que se tiene es para agilizar documentos y requisitos que se deben presentar para poder exportar. Vuelve un poco más sencillo y fácil el procedimiento”.* (Entrevistado 8)

*“Simplificación de los procesos para exportación”.* (Entrevistado 9)

*“La característica más importante para una empresa de este índole es la simplificación y automatización de procesos logísticos, para un flete y tramite aduanal correcto y ágil”.* (Entrevistado 10)

## **Análisis**

La eficiencia es vital en cualquier procedimiento de exportación, dentro del proceso logístico requerido para exportar un artículo como la prótesis resulta beneficioso ser eficiente, pues agiliza el servicio, logrando reducciones importantes en tiempos y costos, lo cual impacta significativamente en la imagen de la empresa y la calidad por la que se rigen para otorgar el servicio y/o la exportación.

Ser rápidos en un proceso como el de exportar no es fácil, tomando en cuenta que engloba muchos requisitos que, por sus características, conllevan tiempo; sin embargo, las empresas que se encuentran amparadas al régimen de zonas francas se caracterizan por trabajar con altos estándares de calidad, al tratarse de aparatos médicos (prótesis), logrando derribar en cierta parte la burocracia con la que cuentan este tipo de trámites. En un mundo como el de hoy, se busca tener todo alcance y rápido, por tanto, este reglamento podría ser sinónimo de eficacia en comparación con un proceso ordinario de exportación, a pesar de que aún se deban cumplir con requisitos.

## **Categoría 2: Importancia de la Flexibilidad.**

### **Descripción**

En este caso, la categoría muestra la importancia que presenta la flexibilidad para las empresas que se encuentran en el régimen de zona franca, las cuales se dedican a la exportación de dispositivos médicos como las prótesis. Según los entrevistados, se obtiene lo siguiente:

*“Al lograr optar por la figura de EA se obtiene mayor flexibilidad para modificar el destino de exportaciones (aumenta la competitividad)”*. (Entrevistado 1)

*“La flexibilidad genera beneficios económicos para la empresa de dispositivos médicos, ya que tienen protección arancelarias y aplicación de varios TLC que facilitan la movilización de la mercancía”*. (Entrevistado 2)

*“El régimen de ZF es un régimen de excepción, a la vez es de gran relevancia desde el punto económico, social y tributaria para el Estado; pero debe ajustarse a las normas que lo regulan a nivel mundial. De allí la relevancia de brindarle los requerimientos mínimos que se aplican a este régimen en otros países ya sea del área o a nivel mundial”*. (Entrevistado 3)

*“Es de gran importancia, hoy en día, el tiempo es sinónimo de flexibilidad”*. (Entrevistado 4)

*“Sobre todo el tiempo y eficacia en el proceso de exportación”*. (Entrevistado 5)

*“Ahorro en el tiempo en cada uno de los procesos a realizar.”*. (Entrevistado 6)

*“El tiempo y los costos que impliquen los procesos, cada día que transcurre es importante para la exportación, en este caso prótesis”*. (Entrevistado 7)

*“El proceso de exportación cuenta con muchos pasos y sería muy factible tener más flexibilidad en las etapas que lo permitan”*. (Entrevistado 8)

*“La flexibilidad es esencial para mantener la competitividad en el mercado porque permite adaptarse rápidamente a los cambios en las regulaciones y requisitos, la demanda del mercado y las condiciones comerciales”.* (Entrevistado 9)

*“El aumento de competitividad, por la eficiencia que se pueda llegar a lograr y entregar los productos a tiempo”.* (Entrevistado 10)

## **Análisis**

En este tipo de procedimientos para las exportaciones es crucial ser flexibles para agilizar todo lo que respecta a certificados de origen y facturas de declaración; cualquier empresa que otorgue flexibilidad en la cadena logística de exportación en sus diferentes etapas va a resultar llamativa, especialmente para este caso, pues, al tratarse de prótesis, se requieren con mayor prontitud por su particularidad.

Según lo comentado por los entrevistados, en el mundo actual donde las personas desean contar con los productos casi que de inmediato, las empresas buscan opciones mediante las cuales logren suplir a los clientes con un servicio de calidad y eficiencia; por otro lado, comentan que la flexibilidad permite tiempos óptimos y mejoras constantes, porque deben adaptarse extremadamente rápido a los cambios para contar con una mayor eficacia.

Es por esta razón que hace que las empresas se vuelven competitivas, porque el cliente puede contar con que el exportador pueda adaptarse sin problemas a sus necesidades, o bien, negociar para llegar a un acuerdo en el que ambas partes se beneficien durante todo el transcurso del procedimiento.

## **Categoría 3: Competitividad.**

### **Descripción**

La competitividad es un elemento muy importante para los exportadores, debido a que esto implica el conocer cómo se deben administrar los recursos de una empresa, de acuerdo con la capacidad que tenga, para ofrecer sus productos y/o servicios ante un mercado extranjero tan exigente. De esta forma, aumentar la productividad y contar con una eficiente logística de manera exitosa contribuye al país, debido a que se aumentan los ingresos y empleos, fortaleciendo la economía, tal y como lo mencionan los siguientes entrevistados:

*“La flexibilidad es esencial para mantener la competitividad en el mercado porque permite adaptarse rápidamente a los cambios en las regulaciones y requisitos, la demanda del mercado y las condiciones comerciales”.* (Entrevistado 9)

*“El aumento de competitividad, por la eficiencia que se pueda llegar a lograr y entregar los productos a tiempo”.* (Entrevistado 10)

## **Análisis**

El contar con competitividad dentro del mercado y en el gremio de exportación presenta ventajas internas para las empresas; además, las impulsa a que se exijan aún más para lograr mantenerse en el mercado según parámetros de calidad y que no bajen la guardia ni tampoco su productividad, permitiendo gestionar de manera provechosas todos los procesos.

La competitividad es una característica importante que le permite a una compañía distinguirse ante las demás, la competencia en el sector que se desarrolle facilita que sea la mejor en ese ámbito por el producto que se ofrece y la logística que hay detrás; otro aspecto a tomar en cuenta es que, al tratarse de dispositivos médicos, en este caso, prótesis, estas siempre deben cumplir con estándares de calidad, aumentando la competitividad y, de este modo, generando un valor agregado en el proceso.

No se omite manifestar que, al tratarse de prótesis, las empresas deben ser competitivas entre sí por un tema de innovación, mejoras tecnológicas y demás factores relacionados; es a través

la competitividad que las personas exportadoras cuentan con tal impulso para mantenerse en los mercados con una constante evolución y mejoras en los procesos de exportación.

#### **Categoría 4: Desafíos**

##### **Descripción**

Toda empresa que se dedique a exportar encontrará muchos retos o desafíos que pueden entorpecer el proceso; sin embargo, estos desafíos se enfatizan en el Reglamento de Exportador Autorizado para las empresas que no lo aplican, esto no quiere decir que sea propiamente a causa del Reglamento como tal. Los entrevistados indican lo siguiente:

*“El Régimen de Zona Franca ya de por si es un régimen con bastantes beneficios, actualmente se podría decir en grandes rasgos que al ser una figura muy nueva en realidad los desafíos en los que enfrentan son propios o específicos de la industria como el cumplimiento regulatorio.”.* (Entrevistado 1)

*“Un desafío puede ser un mercado incierto, pero en realidad es más positivo el estar vinculado con el régimen de zona franca”.* (Entrevistado 2)

*“Lo único que les aplica es la flexibilidad del proceso per se; en los demás se mantiene los mismos requerimientos ya sea que lo hagan a nivel propia de la empresa o bien que tercericen el servicio”.* (Entrevistado 3)

*“Existen dos tipos de canon productivo y de servicios. A nivel reglamento todos los insumos deben de importarse, transformarse y luego exportarse. Pero la ley es ambigua cuando se trata de equipos u herramientas que se construyen bajo el canon productivo, se usan para el proceso de manufactura, ya que estos equipos u herramientas no se exportan”.* (Entrevistado 4)

*“Anteriormente, los Exportadores que actualmente son Exportadores Autorizados, tenían que emitir certificados de origen para todas sus exportaciones a los países con los que existe la figura. Actualmente, se ahorran ese proceso el cual acarreaba costos para ellos que encarecían sus operaciones y que tomaba más tiempo es más rápido.”. (Entrevistado 7)*

*“A lo que conozco el Reglamento es novedoso, en la empresa no se utiliza sin embargo me parece que tal vez un tema de tiempos”. (Entrevistado 8)*

*“El obstáculo más grande para estas empresas es cumplir con todos los requisitos predispuestos para poder exportar el producto, como normas técnicas, inscripciones y adquisición de documentos específicos”. (Entrevistado 9)*

*“El reglamento es nuevo no lo aplicamos por ende no conozco mucho que puede enfrentar sin él pero sería como facilitador en el comercio”. (Entrevistado 10)*

## **Análisis**

Se puede indicar que los procesos de exportación no siempre resultan fáciles y las empresas que se dedican a esto siempre van a enfrentar algún desafío, ya sea propio o ajeno, pero a consecuencia de las características que presenta el proceso. Por ello es que resulta necesario mencionar retos que tienen las compañías que se encuentran amparadas al RZF, recalcando que esto no es por la aplicación del Reglamento, sino más bien por la ausencia de este.

De acuerdo con los entrevistados, se puede definir que los desafíos son meramente de tiempo y documentales, y que dicha situación no hace mucha diferencia entre una empresa que pertenezca al RZF y una que no, ya que, de igual modo, se deben cumplir con requisitos. Además, todo lo que brinde un beneficio para la empresa y que ayude a simplificar el comercio, es algo que vale la pena aplicar.

Continuando con la argumentación de los entrevistados sobre los desafíos en cuestión de requisitos, se hace hincapié en el motivo por el cual manifiestan esto y es que en cada país cuentan

con sus propias leyes y regulaciones, Costa Rica no es la excepción, por tanto, muchas veces las personas exportadoras se encuentran sujetas a diferentes normativas y a todo lo que en ellas se solicite, situación que no depende de ellos, sino que es a nivel externo, por lo cual desde el punto de vista de los entrevistados, se vuelve todo reto.

## **Categoría 5: Ley Ambigua**

### **Descripción**

En muchas ocasiones, las leyes de Costa Rica no resultan de todo claras en sus cláusulas o no son de fácil comprensión, esto complica el escenario para las empresas que provienen del extranjero y que desean posicionarse en el mercado, según lo que indica el siguiente entrevistado:

*“Existen dos tipos de canon productivo y de servicios. A nivel reglamento todos los insumos deben de importarse, transformarse y luego exportarse. Pero la ley es ambigua cuando se trata de equipos u herramientas que se construyen bajo el canon productivo, se usan para el proceso de manufactura, ya que estos equipos u herramientas no se exportan”.* (Entrevistado 4)

### **Análisis**

La falta de claridad que puede presentar una ley se convierte en un factor muy limitante al momento de realizar la exportación, porque se presentan los llamados vacíos legales. El tema de los dispositivos médicos es bastante amplio, aunque en este caso se enfoca en las prótesis, también estas abarcan diferentes características, usos y maneras de empleo, lo que dificulta aún más todo el proceso.

Los entrevistados comentaron sobre equipos y herramientas, lo cual está más relacionado con los temas de importación, debido a que la Ley de Régimen de Zonas Francas presenta la exención de impuestos para maquinaria, equipo y materias primas utilizadas en la producción,

como parte de los beneficios que se otorgan al estar bajo el RZF, y muchas veces dichos productos son difíciles de clasificar según si es para importación o exportación.

Asimismo, la ambigüedad que comentan los entrevistados se basa en que las herramientas para dispositivos médicos se encuentran catalogadas como equipos o insumos de uso médico, así como artículos exportados, por lo cual estarían exentos de impuestos, debido a su función como medios de producción, en vez de productos finales para la exportación.

Lo anterior evidentemente genera ambigüedad y es un tema complejo en sí, debido a los vacíos que dejan espacio a la libre interpretación; esto causa que a los exportadores se les genere un costo adicional para contar con asesoría, así como atrasos mientras logran obtener un criterio válido para no incurrir en errores ni tampoco violentar ninguna otra ley relacionada.

Otra peculiaridad que se deriva de la ambigüedad en cuanto al Reglamento es que este no menciona tácitamente si hay algún impedimento para que la zona franca se acoja a dicho reglamento. Lo anterior resulta importante, debido al hecho de que las zonas francas, al pertenecer a otro régimen especial, podría provocar que las compañías exportadoras malinterpreten su uso, es decir, obviando el hecho de que sí pueden utilizarlo, siempre y cuando se encuentren bajo los tratados que se contemplan sobre este régimen.

## **Categoría 6: Elementos Favorecedores**

### **Descripción**

En el siguiente apartado se pretende identificar diferentes elementos que pueden favorecer a las empresas, incluso las características ya presentes en el Reglamento de Exportador Autorizado. A continuación, se muestra lo destacado por los entrevistados:

*“En este caso recae el beneficio sobre un cumplimiento más expedito en cuanto al Certificado de Origen (certificación controlada) y la Declaración en Factura o de Origen”.* (Entrevistado 1)

*“En mi conocimiento son las negociaciones para beneficiar a los asociados y fábricas dentro de la zona franca”.* (Entrevistado 2)

*“Que la empresa como tal realice el proceso de importación y exportación, como Auxiliar de la Función Pública, con los inconvenientes que el Representante Legal es el responsable, pero va a depender de personas que asumen la ejecución del proceso.”.* (Entrevistado 3)

*“Es funcional hasta el momento, podría modernizarse”.* (Entrevistado 4)

*“La normativa podría variar un poco conforme avance, es decir según las empresas que se acojan al Reglamento.”.* (Entrevistado 7)

*“Que no se limite a un par de Tratados Comerciales.”.* (Entrevistado 8)

*“Favorecer la modernización para un cumplimiento óptimo con el CO y la facturación”.* (Entrevistado 9)

*“Los procedimientos simplificados y la asistencia técnica”.* (Entrevistado 10)

## **Análisis**

El contar con más elementos que favorezcan el intercambio comercial puede resultar funcional hasta el punto de elaborar procedimientos simplificados, esto según lo que comentan los entrevistados como conocedores del tema. Otro punto importante que se menciona es la modernización, se entiende que, de cierto modo, este tipo de Reglamentos que se desarrollan como

parte de los esfuerzos para mejorar el comercio también permiten flexibilidad dentro de sus alcances, siempre en pro de contar con procesos más expeditos y sencillos al momento de exportar.

Resulta menester indicar que el Reglamento se encuentra en un periodo de prueba, ya que fue aprobado en junio del año 2022, lo cual implica que la condición de exportador autorizado se otorga durante un año y las empresas que lo utilicen deben volver a presentar la documentación que se requiera para obtener de nuevo dicha figura. Con lo anterior, lo que se pretende es señalar que no han transcurrido ni dos años desde su creación.

Por tanto, el Reglamento se encuentra en una posición en la que se pueden tomar en cuenta elementos adicionales por parte de persona expertas que contribuyan a mejorar aún más esta normativa, con el fin de que pueda ser utilizado de una mejor manera y se aumente el número de empresas que hagan uso de este.

Por otra parte, se mencionó la modernización, elemento que debe ser tomado en cuenta en los procesos de exportación y no solo para el Reglamento o las zonas francas; el mundo y la tecnología van de la mano, y con cada día que transcurre el sector comercio debe adaptarse a muchos cambios; el contar con mucha más materia en cuanto a leyes y reglamentos contribuye a una mejora en el comercio, a través de elementos clave que permitan contar un proceso de exportación óptimo, vital para cualquier exportador.

### **Unidad de Análisis 3: Beneficios del Reglamento**

La tercera unidad de análisis comprende los beneficios que se desprenden de la aplicación del Reglamento de Exportador Autorizado para las empresas de RZF. En este apartado resulta importante señalar que dicho Reglamento fue creado en el año 2022, por lo cual se encuentra en una etapa de prueba, es decir, que actualmente muchas empresas aún no lo utilizan y/o aprovechan.

Sin embargo, las empresas que se dedican a la exportación se mantienen actualizadas en lo referente a dichas reformas y reglamentos, como es este caso. Por esta razón, en esta unidad se encuentran las siguientes categorías:

1. Beneficios del uso del Reglamento.
2. Agilización.
3. Oportunidades.
4. No diferenciación de empresas.
5. Impacto en la gestión de trámites.
6. Rentabilidad
7. Estadísticas
8. Reducciones en los procesos

### **Categoría 1: Beneficios del uso del Reglamento**

#### **Descripción**

En esta categoría se pretende exponer los principales beneficios que se obtienen al aplicar la figura de Exportador Autorizado para empresas exportadoras de prótesis. El conocer a cabalidad el Reglamento y sus beneficios en cuanto a costos es de suma importancia para estas empresas, ya que permite contar con un panorama más amplio de elementos positivos de su uso. A continuación, se exponen lo que mencionan los entrevistados:

*“Básicamente la reducción de costos, Tiempos de digitalización, devoluciones y costos de certificado de origen (USD\$3 cada uno, Mensajería y tiempo en Ventanilla Única de PROCOMER, y Ahorro en Courier (envío digital)”. (Entrevistado 1)*

*“Siento qué es una herramienta qué ya se utiliza para mejorar la economía de las empresas que se amparen a tal Reglamento”. (Entrevistado 2)*

*“Flexibilidad”. (Entrevistado 3)*

*“Nuevamente, permite la trazabilidad de los procesos”.* (Entrevistado 4)

*“Agilización en los despachos de urgencias más que todo por almacenamiento*  
(Entrevistado 6)

*“El reglamento le permite a los exportadores eximirse de emitir certificados de origen, por lo cual, se benefician con un proceso de exportación más expedito, sencillo y con menos pasos. Esto reduce el tiempo de las exportaciones y el costo del proceso de exportación.* (Entrevistado 7)

*“Al final se enfoca más que nada en el tiempo por ejemplo de mensajería y el tiempo que se toma presentarse en la Ventanilla única de PROCOMER”.* (Entrevistado 8)

*“Beneficios como la reducción de tiempo y costos para los exportadores al no tener que recurrir a entidades externas, lo cual hace una ventaja competitiva con el resto”.* (Entrevistado 9)

*“Agilidad en la tramitología y brinda una exportación más simplificada, aportando con la reducción de los tiempos al no tener que emitir certificados de origen”.* (Entrevistado 10)

## **Análisis**

La reducción de costos, tiempo y la trazabilidad en los procesos se identifican como los principales beneficios del uso del Reglamento, según lo que comentaron los entrevistados. Por lo tanto, se analizará cada uno de estos para conocer a profundidad dichos beneficios.

En cuanto a la reducción de costos, sobresalen los certificados de origen, más que nada porque cuando los certificados presentan errores, estos se le deben devolver al exportador y tiene que comprarlos nuevamente (cada certificado cuesta \$3 dólares); quizás este precio a simple vista no presente mucha importancia, pero cabe recordar que hay empresas que tramitan más de mil

exportaciones durante el año o incluso más, ante esta situación, la suma total de los certificados de origen sí es considerable para la economía de las empresas.

Otro costo que enfatizaron los entrevistados es el de mensajería, esto por cuanto la declaración en factura, a diferencia del certificado, tiene que ser sellado por Procomer y esto brinda una flexibilidad para modificar el destino las exportaciones, es decir, actualmente si se presenta una modificación en el destino de las exportaciones (lo cual sucede mucho en el comercio exterior), se tiene que solicitar el nuevo certificado de origen a destino y de vuelta, proceder con la anulación en la VUCE; además, el exportador debe elaborar una carta para que se anule el documento anterior, indicando el motivo, y presentar el nuevo certificado para que sea firmado y sellado.

En cambio, a diferencia de la declaración de factura, si surge una modificación de este tipo, se imprime la factura, se corrige, se agrega la leyenda y se envía a destino, por lo que se aumenta la competitividad de las empresas exportadoras. Con la explicación de este proceso se evidencia el beneficio de costos, así como los tiempos que conlleva realizar parte del proceso.

En cuanto al ahorro en el *courier*, los acuerdos establecen que la declaración en factura debe llevar la firma de las personas exportadoras, pero uno de los beneficios que presenta el Reglamento es que brinda la opción de omitir este requisito, eso sí, siempre que el exportador se comprometa ante Procomer a que cualquier declaración que no tenga firma sea considerada como si la tuviera. De esta forma, se realiza la solicitud en el formulario de exportador y, si este lo desea, también pueden firmar la factura otros funcionarios de su empresa o aduana, siempre y cuando cuenten con el poder correspondiente, así los documentos pueden ser enviados por correo electrónico, ahorrándose costos de mensajería.

Uno de los beneficios que también resalta es la trazabilidad, lo cual requiere de organización, planificación y control, ya que permite detectar cualquier error que se cometa durante el proceso. Asimismo, este factor ayuda también a que el proceso sea lo más limpio posible y que, al final, el cliente se encuentre satisfecho.

## **Categoría 2: Agilización**

### **Descripción**

En este caso, la categoría demuestra uno de los beneficios que presenta el Reglamento, el cual se trata de la agilización en términos de tramitología en la documentación, situación que se vuelve fundamental para facilitar el comercio. A continuación, las respuestas de los entrevistados:

*“Agilización en los despachos de urgencias más que todo por almacenamiento”.*  
(Entrevistado 6)

*“Agilidad en la tramitología y brinda una exportación más simplificada, aportando con la reducción de los tiempos al no tener que emitir certificados de origen”.* (Entrevistado 10)

### **Análisis**

Los exportadores que gocen de utilizar el Reglamento presentan una ventaja bien marcada y es que en el momento que se presente algún tipo de error en la documentación, lo pueden solucionar por su cuenta, hecho que simplifica mucho la tramitología, reduciendo plazos en los requisitos para la exportación, lo cual hace que una empresa se vuelva competitiva ante el mercado.

De igual manera, el contar con esta documentación de forma correcta y más expedita contribuye a evitar atrasos aduanales. Asimismo, los entrevistados mencionan que la agilización de documentos permite que se logre despachar a tiempo las mercancías para cumplir con los términos según cada una de las empresas.

Por último, le facilita al exportador reducir tanto riesgos como costos, porque produce eficiencia en la producción y procedimientos posteriores para que la mercancía siga su rumbo según la cadena de suministros, contando así con un envío exitoso y con las medidas que hagan más trazable el proceso, de ahí la importancia de esta categoría, debido a que tiene mayor impacto en la coordinación de la exportación.

### **Categoría 3: Oportunidades**

#### **Descripción**

El tiempo es un factor fundamental y necesario en este tipo de procesos. Actualmente las empresas deben ser competitivas para lograr mantenerse en el mercado, es por ello por lo que el tiempo es sumamente importante. Las empresas amparadas al RZF por lo general son muy desarrolladas y con mucho conocimiento, debido a que el mercado de dispositivos médicos y prótesis se ha convertido en uno de los más grandes en Costa Rica; por tanto, este tipo de empresas deben velar por reducir lo posible los tiempos, sobre todo tomando en cuenta que se trata de prótesis que se requieren en algunos casos con urgencia. según lo mencionan los expertos entrevistados a continuación:

*“El Reglamento no hace diferenciación entre una empresa dentro del Régimen de Zona Franca o fuera del, en ambos casos tienen que cumplir con los requisitos por igual. La ventaja u oportunidad en este tipo de empresas que suelen exportar en cantidades considerables, son en términos de documentos. La declaración en factura que deben llevar la firma del exportador pero existe la opción de omitir este requisito siempre que el exportador se comprometa con PROCOMER a que cualquier declaración que vaya sin firma sea considerada como si estuviera formada y esto se realiza en la solicitud en el formulario de solicitud de otorgamiento hay una parte que es una declaración jurada del exportador, es opcional si el exportador lo desea pueda firmar la factura a otros funcionarios de su empresa o de aduana siempre y cuando tenga el poder o bien puede comprometerse a enviar facturas sin la firma y hacerse responsable por esto e indicar en la declaración jurada que las facturas que no vayan firmadas como si si fueran firmadas por ellas, esto implica un ahorro en Courier se podría enviar sin firma por correo electrónico.”.* (Entrevistado 1).

*“Disminución de aranceles, Aplicación de TLC, Asesoría interna”.* (Entrevistado 2)

*“Crecimiento sin necesidad de depender de terceras personas para la ejecución, aplicar los contratos que tenga la casa matriz para efectos de tarifas de transporte”.* (Entrevistado 3)

*“Permite mejorar los detalles de acuerdo el avance de la tecnología”.* (Entrevistado 4)

*“Agilización en los despachos de urgencias más que todo por almacenamiento”.*  
(Entrevistado 6)

*“No existen diferencias entre la aplicación para empresas que están en Zona Franca y las que no. Por ende, obtienen las mismas ventajas y oportunidades”.* (Entrevistado 7)

*“El acogerse al reglamento presenta beneficios en términos de costos, pero también en la documentación al ser la misma empresa exportadora la que emita su declaración en factura en caso de que se equivoque, lo cual suele suceder muchas veces, facilita mucho este trámite y se ahorra tiempo”.* (Entrevistado 8)

*“Simplificar y agilizar los procedimientos de exportación, lo que puede aumentar la participación en el comercio internacional de la empresa y su fabricación”.* (Entrevistado 9)

*“Agiliza el proceso de exportación por la asesoría que se brinda además de la disminución de aranceles”.* (Entrevistado 10)

## **Análisis**

Un aspecto importante que se destaca es el hecho de que el Reglamento sí presenta oportunidades en cuanto al favorecimiento del comercio. Esto es vital para lograr una mayor competitividad en el mercado, pues favorece el desarrollo y crecimiento empresarial; el Reglamento no solo se trata de contar con legislación, novedosa, sino que también brinda oportunidades para mejorar, crecer y permitir ajustes en las empresas que exportan.

Según la respuesta de los entrevistados, el contar con oportunidades para un mejor manejo de tiempos para los requisitos, durante el desarrollo de las funciones logísticas y aduanales, ofrece

una serie de ventajas. Tener la capacidad de trasladar la mercancía de manera ágil y rápida, mediante un buen manejo de la documentación, vuelve a las empresas más competitivas.

#### **Categoría 4: No diferenciación de empresas**

##### **Descripción**

Un punto para considerar de acuerdo con las respuestas de los entrevistados es la no diferenciación de las empresas, esto quiere decir que el Reglamento de Exportador Autorizado no cuenta con beneficios especiales para una empresa que este bajo el régimen de zona franca, sino que, por el contrario, aplica independientemente del tipo de organización que trate de cumplir con los requisitos propios del Reglamento. Por consiguiente, se muestra lo que indicaron los entrevistados al respecto:

*“El Reglamento no hace diferenciación entre una empresa dentro del Régimen de Zona Franca o fuera del, en ambos casos tienen que cumplir con los requisitos por igual. La ventaja u oportunidad en este tipo de empresas que suelen exportar en cantidades considerables, son en términos de documentos. La declaración en factura que deben llevar la firma del exportador pero existe la opción de omitir este requisito siempre que el exportador se comprometa con PROCOMER a que cualquier declaración que vaya sin firma sea considerada como si estuviera formada y esto se realiza en la solicitud en el formulario de solicitud de otorgamiento hay una parte que es una declaración jurada del exportador, es opcional si el exportador lo desea pueda firmar la factura a otros funcionarios de su empresa o de aduana siempre y cuando tenga el poder o bien puede comprometerse a enviar facturas sin la firma y hacerse responsable por esto e indicar en la declaración jurada que las facturas que no vayan firmadas como si si fueran firmadas por ellas, esto implica un ahorro en Courier se podría enviar sin firma por correo electrónico”.* (Entrevistado 1).

*“No existen diferencias entre la aplicación para empresas que están en Zona Franca y las que no. Por ende, obtienen las mismas ventajas y oportunidades”.* (Entrevistado 7)

## **Análisis**

Según la respuesta de los expertos en el Reglamento de Exportador Autorizado, esta figura aplica para cualquier empresa que cumpla con los requisitos previamente establecidos en el Reglamento; por tanto, al utilizar dicha figura, contarían con las mismas ventajas y oportunidades, debido a que este se enfoca en las entidades que cumplen con las obligaciones derivadas del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y el Reino Unido, el TLC entre los Estados Centroamericanos y los Estados AELC y el TLC Costa Rica - Perú.

En particular, dichos instrumentos comerciales establecen la figura de Exportador Autorizado, pero no la regulan, por lo cual, cada país debe establecer sus procedimientos para ponerla en funcionamiento. Por lo tanto, únicamente las empresas que se encuentren en dichos tratados pueden hacer uso del Reglamento, aparte de cumplir con los demás requisitos y normas que establece.

### **Categoría 5: Impacto en la gestión de trámites**

#### **Descripción**

Esta categoría lo que pretende es conocer el impacto en la gestión de trámites para las empresas exportadoras, debido a que, como se ha venido desarrollando a lo largo del documento durante el proceso aduanal y de exportación, se requiere cumplir con muchos requisitos. Al respecto, los entrevistados manifiestan lo siguiente:

*“El trámite de exportación es tedioso en sí, por tanto, impacta mucho en la gestión documental sobre todo por la cantidad de requisitos que conlleva el proceso de exportación”.*  
(Entrevistado 1).

*“Resulta un impacto positivo, dado que realizar un proceso de exportación independiente genera más costos”. (Entrevistado 2)*

*“De mi experiencia, que una exportación tenga un semáforo rojo o amarillo, es muy baja; de las exportaciones que tramito que rondan las 2500 he tenido 1 roja al año; los beneficios son puramente documentales y de proceso a partir que la empresa por haga por cuenta propia”. (Entrevistado 3)*

*“Permite que se lleven estadísticas de la segmentación de exportaciones, permiten la cuantificación de los sectores y determinar estadísticas de crecimiento del sector”. (Entrevistado 4)*

*“En general, la tramitología impacta en los costos y el tiempo del proceso de exportación, y en algunos casos, puede ser el elemento diferenciador para la rentabilidad de una operación de comercio exterior”. (Entrevistado 7)*

*“Bastante, en un documento sí una palabra que no esté correcta se puede devolver todo el proceso”. (Entrevistado 8)*

*“En Costa Rica, el trámite para exportaciones ha mejorado con el objetivo de incentivar a empresas nacionales a expandir sus negocios. Sin embargo, esta sigue siendo un desafío para muchos por toda la documentación solicitada y la trazabilidad para contar con ella”. (Entrevistado 9)*

*“Es positivo, porque ayuda en la eficiencia por costos y la gestión documentaria acortando procesos”. (Entrevistado 10)*

## **Análisis**

Según lo descrito por la mayoría de los entrevistados, todos coinciden en que el impacto más fuerte que se tiene en general es en términos de exportación para la tramitología de los documentos; en otras palabras, el contar con un poco más de tiempo o facilidad para aportar cierta documentación presenta un impacto positivo y favorable para las empresas.

Se debe tener claro que las empresas lo pueden hacer por su propia cuenta (emitir ciertos documentos) y todo va enfocado en presentación de papeleo, por ende, se evidencia que, ante las personas exportadoras, el impacto sí resulta significativo, a pesar de que en muchas de las exportaciones son los mismos documentos; es por este mismo motivo que generan un impacto en el desarrollo organizacional deseado y una consolidación de este dentro del mercado.

### **Categoría 6: Rentabilidad.**

#### **Descripción**

La rentabilidad es un punto clave dentro de cualquier empresa que se dedique a la exportación y que desee percibir ganancias económicas durante el proceso de comercio. Se indican las respuestas de los entrevistados, que reflejan la importancia de contar con este factor:

*“En general, la tramitología impacta en los costos y el tiempo del proceso de exportación, y en algunos casos, puede ser el elemento diferenciador para la rentabilidad de una operación de comercio exterior”.* (Entrevistado 7)

*“Es positivo, porque ayuda en la eficiencia por costos y la gestión documentaria acortando procesos”.* (Entrevistado 10)

#### **Análisis**

La rentabilidad es vital dentro de las relaciones comerciales que realizan las empresas, esto por cuanto la idea de exportar no solo es eso, sino también generar ganancias con la venta de la

mercancía y es por esto que desde antes de comenzar con el proceso y demás trámites de exportación, la compañía debe conocer si la operación le resultará factible, debe evaluar y trazar los planes comerciales para que se pueda verificar si tal transacción generará utilidades.

De igual modo, el prestar atención a este factor hace que se pueda centrar aún más todos los esfuerzos de las empresas para exportar y así contar con más mercados o clientes que le resulten potencialmente rentables. Por todo lo anterior es que resalta la importancia de la rentabilidad, ya que esta ayuda a que se racionalicen los procesos comerciales y las ventas para las compañías. Lo que menos se quiere son generar pérdidas económicas.

## **Categoría 7: Estadísticas**

### **Descripción**

El contar con estadísticas para el desarrollo de las exportaciones de las empresas es una herramienta elemental para seleccionar mejores y más mercados internacionales para establecer relaciones comerciales con máximas garantías. Los entrevistados plantearon lo siguiente:

*“Permite que se lleven estadísticas de la segmentación de exportaciones, permiten la cuantificación de los sectores y determinar estadísticas de crecimiento del sector”.* (Entrevistado 4)

### **Análisis**

Dentro de una organización es transcendental contar con controles y registros de todas las transacciones que realice la empresa exportadora y que cada cierto tiempo, según los parámetros establecidos, se revisen para así crear estadísticas que permitan contar con datos más precisos y reales que sirvan de instrumento para la toma de decisiones.

En el sector logístico es fundamental contar con datos actualizados y agrupados según las necesidades de cada empresa, con el fin de contar con información estratégica y, sobre todo, actualizada, para generar más asertividad en las actividades y poseer estadísticas que les favorezcan en temas como investigación de mercados, ventas, cadena de suministros, estrategia competitiva, captación de mercado, entre otros.

## **Categoría 8: Reducciones en los procesos**

### ***Descripción***

Básicamente, la última categoría de la tercera unidad de análisis encauza las reducciones con las que pueden contar las empresas amparadas al RZF al hacer uso del Reglamento de Exportador Autorizado. Es por esto que se indican algunas de las reducciones en los procesos de exportación, de acuerdo con lo comentado por los siguientes entrevistados:

*“Primero que todo la reducción en gastos como se ha indicado y además en tiempos para presentar certificaciones. La condición de exportador autorizado es una figura de confianza, es por ello que es responsabilidad del exportador llevar el orden de las declaraciones de facturas emitidas para que cuando la Unidad de Origen emita el control toda la información correspondiente, este conforme y se eviten una posible desclasificación de la preferencia arancelaria si se encuentra alguna desconformidad por ejemplo que las mercancías amparadas a la declaración en factura no están certificadas en originarias con PROCOMER la figura de exportador se pierde y debe afrontar las consecuencias. Todo lo anterior evidencia una simplificación en cuanto a la certificación de origen y declaración en factura, son pasos que al final reducen en tiempo y trámites para las empresas que se acojan a EA”. (Entrevistado 1)*

*“No tengo el conocimiento especializado en prótesis como tal, pero si contiene un apartado dentro del reglamento lo menciona se debe de especificar en la documentación que se envía para hacer la guía aérea o BL”. (Entrevistado 2)*

*“Ninguno, flexibilidad a mi criterio”.* (Entrevistado 3)

*“Agilización en los despachos de urgencias más que todo por almacenamiento”.*  
(Entrevistado 6)

*“Esto reduce el tiempo de las exportaciones y el costo del proceso de exportación”.*  
(Entrevistado 7)

*“En cuanto a reducciones básicamente de tiempo está muy ligada con los beneficios, desde mi perspectiva una disminución en el tiempo”.* (Entrevistado 8)

*“Las Zonas Francas por sí ya ofrecen muchos beneficios a las empresas que les compete, pero este Reglamento beneficiaria aún más y les ayudaría con la simplificación de procesos.”.*  
(Entrevistado 9)

*“Considero que facilitar el cumplimiento de requisitos para las empresas de este tipo”.*  
(Entrevistado 10)

## **Análisis**

Resulta importante considerar si la aplicación del Reglamento de Exportador Autorizado facilita el comercio y si se desprenden reducciones dentro del proceso de exportación. Según las respuestas de los entrevistados, se encuentra demarcada la simplificación en la presentación de documentos para cumplir con ciertos requisitos, lo cual es tentativo para cualquier empresa que desee agilizar los procesos aduaneros, permitiendo una reducción en despacho de trámites y documentación correspondiente.

Las reducciones como bien lo mencionan los encuestados presentan beneficios, ya sea en factores como el tiempo, los costos y demás que son propios del entorno de exportación, pero que, al final, aunque sean en menor dimensión, no dejan de ser factibles. Todo lo que implique reducción

en los procesos como los de este tipo y, en especial, para las empresas de zona franca, las cuales se rigen en su mayoría por estándares de calidad, les aplica y favorece enormemente al final.

## Interpretación de datos

Con el pasar de los años, Costa Rica ha logrado atraer inversión extranjera para manufactura de dispositivos médicos para el ámbito de zonas francas. Asimismo, los dispositivos médicos en los últimos años se han posicionado como uno de los productos a exportar con más auge en el territorio, así también como por la calidad en los insumos que se fabrican, conquistando esta área.

Sin embargo, como es típico dentro de cualquier proceso de exportación, las empresas deben cumplir con una serie de requisitos para exportar sus mercancías; por consiguiente, resulta esencial encontrarse registrado como exportador en Procomer y acudir a la VUCE para presentar los requisitos como DUA, conocimiento de embarque, la factura comercial, certificado de origen, entre otros; al final, estos se convierten en requisitos primordiales para llevar a cabo la exportación. En síntesis, los exportadores se deben ajustar a las regulaciones que presenta Costa Rica para poder exportar.

Con el párrafo anterior, Procomer, en conjunto con el Ministerio de Comercio Exterior, crearon el Reglamento de Exportador Autorizado para todas aquellas empresas exportadoras que logren cumplir con las obligaciones derivadas del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y el Reino Unido, el TLC entre los Estados Centroamericanos y los Estados AELC y el TLC Costa Rica - Perú. En particular, dichos instrumentos comerciales establecen la figura de Exportador Autorizado, pero no la regulan, por lo que cada país debe establecer sus procedimientos para ponerla en funcionamiento.

De acuerdo con lo anterior, el Reglamento viene a mitigar un poco los costos del proceso de exportación, así como la agilidad para la presentación en la documentación, específicamente en dos etapas: para el proceso de emisión en factura y para el certificado de origen. A continuación, se procede a esbozar el análisis de tal situación:

- Proceso de Declaración en Factura y/o certificado de origen: en este caso, los exportadores deben realizar el proceso de certificación de origen, posteriormente obtener la figura de Exportador Autorizado, luego deben incluir la declaración en

factura o documento comercial y posteriormente enviar la factura o documento comercial al importador (ya sea por envío físico o digital).

De lo anterior se explica que las empresas exportadoras deben llevar a cabo el proceso de certificación ante la Unidad de Origen de Procomer, es decir, que las mercancías que se vayan a exportar al amparo de una declaración en factura deben cumplir con este proceso y ser consideradas como originarias, únicamente mercancías originarias.

Una vez que se cuenta con el proceso descrito, las empresas entonces pueden obtener la condición de exportador autorizado mediante un formulario de solicitud al realizar este proceso y, finalmente, se procede a incluir la leyenda en la factura correspondiente.

Por otra parte, también se logra conocer el enfoque que presenta el Reglamento de Exportador Autorizado, el cual, básicamente, es para exportadores frecuentes; es una figura de confianza, debido a que se otorga únicamente a los exportadores que cumplen con todos los requisitos, es decir, es a exportadores y no a productos, y, por último, se tiene un control diferenciado.

Para este último, se debe tomar en cuenta que no es inmediato, debido a que en cualquier momento la Unidad de Origen de Procomer podrá verificar todos los documentos mediante visitas de inspección, auditorías o cualquier tipo de solicitud con la finalidad de verificar si las empresas están aplicando de manera adecuada la figura de exportador Autorizado; además, este control lo puede hacer posterior y anterior.

En virtud de lo expuesto, cabe resaltar que las empresas exportadoras, al contar con una herramienta como lo es el Reglamento, creado para la facilitación del comercio, con el fin de que las empresas exportadoras puedan contar con procesos de exportación más efectivos y ágiles.

## **CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

En el presente capítulo se procederá a mostrar las conclusiones y recomendaciones que resultaron, según los datos recolectados a raíz de la investigación realizada, de acuerdo con los objetivos que se establecieron, con el fin de concluir cuál sería el análisis del Reglamento de Exportador Autorizado en Costa Rica para las empresas dentro del RZF del sector exportador de prótesis durante el primer semestre del año 2023.

### **Conclusiones**

Se comprobó que los requisitos para las exportaciones de prótesis son muy similares al de cualquier otra exportación y cuentan con una cantidad considerable de documentos, pero vitales durante el proceso para cumplir con la normativa legal.

Por otra parte, se desprende de los requisitos que, para hacer uso de la figura del Reglamento, existe un decreto en el cual se encuentran todos los requisitos que debe cumplir una empresa exportadora (independientemente si es de prótesis o no) que son propios de dicho Reglamento y que se deben acatar para poder optar por el uso de este.

Se evidencia que la presencia de la Promotora de Comercio Exterior tiene mucho que ver con el Reglamento, en cuanto a los esfuerzos que lleva a cabo en temas de comercio, así como en los requisitos que se solicitan mediante la VUCE para agilizar y simplificar los trámites.

Se determina que uno de los documentos que más impacto tiene para efectos del Reglamento son los certificados de origen y la factura comercial, para que se puede aplicar la certificación controlada; además, estos son los que más errores tienen al momento que los exportadores los presentan ante la VUCE.

Se reconoció que el uso del registro biomédico no es aplicable para todos los casos de exportación de prótesis, según cada tipo y características de los productos.

Se debe contar con el asesoramiento del Ministerio de Salud en exportaciones referentes a dispositivos médicos, para cumplir con las normas nacionales.

Se recalcó que uno de los desafíos que presentan las empresas al momento de exportar es cumplir con todos los requisitos y el tiempo que esto implica; por tanto, representan un impacto negativo en el desarrollo del proceso de exportación, porque no aumenta la ventaja competitiva de las empresas.

Se explicó que el no contar con plazos bien definidos, debido a que, en muchas ocasiones, dependen de otras entidades que se encuentran inmersas en los trámites para exportar, puede limitar de cierto modo la capacidad para comenzar con el proceso, así como para la entrega de las mercancías en el tiempo estimado o pactado.

Se concluyó que una de las razones principales para que las empresas exportadoras hagan uso del Reglamento es por lo que representa dentro del proceso logístico, más que nada en términos de reducción de costos.

Resulta necesario contar con un seguro para ese tipo de exportaciones, por los costos y las características de la mercancía, para un proceso más confiable para ambas partes.

Consecuentemente, se concluye que la eficiencia les permite a los exportadores fortalecerse, porque se le puede otorgar un mayor valor agregado en cuanto a la agilización de la tramitología.

A manera de conclusión, el Reglamento le genera a las empresas una mayor competitividad, al poder modificar el destino de las exportaciones.

Se destaca que el uso del Reglamento puede optimizar una ventaja competitiva por beneficios como la flexibilidad que presenta.

Se concluye que una de las limitantes que afectan el proceso de exportación es la recolección de todos los requisitos, debido a que afecta a la agilidad en los tiempos de despacho y almacenamiento.

Se destacó que la Ley es ambigua en ciertos temas, lo cual resulta en fallas para las personas exportadoras, ya que dificulta la claridad del proceso de exportación.

Se concluye que las empresas que desean hacer uso del Reglamento de Exportador Autorizado deben ser parte de ciertos tratados comerciales, lo cual es beneficioso, porque aumenta aún más la disminución del pago de aranceles, reduciendo los costos de las empresas.

Por otra parte, se destacó que el Reglamento no hace diferenciación, aplica para cualquier empresa (siempre que cumpla con los requisitos) y no otorga beneficios extra a las zonas francas, lo cual, para estas, resulta en poco interés.

Se reconoció también que, al contar con más tiempo gracias al Reglamento, las compañías pueden enfocarse más en el margen de ganancia, siendo este uno de los beneficios que pueden visibilizar los exportadores, como la reducción de costos.

En síntesis, respondiendo a la pregunta del planteamiento del problema de la investigación,, se concluye que no todas las empresas amparadas el régimen de zona franca del sector exportador de prótesis dentro del GAM en Costa Rica para el periodo 2023, utilizan el Reglamento de Exportador Autorizado para las respectivas exportaciones, debido a que el Reglamento es una figura muy nueva; las empresas lo conocen porque deben estar informadas sobre temas relacionados con el comercio, pero aún no lo utilizan, debido a que no cuentan con mucha madurez ante estos nuevos cambios o bien, se encuentran a la expectativa de otras compañías para verificar su funcionalidad, a pesar de reconocer que sí se pueden obtener beneficios en la aplicación de este.

## **Recomendaciones**

Primeramente, se recomienda a las empresas amparadas al RZF que son exportadoras de dispositivos médicos que evalúen la posibilidad de utilizar el Reglamento de Exportador Autorizado como herramienta para mitigar errores en documentos.

Se sugiere a las empresas exportadoras acudir ante la Unidad de Origen de Procomer, quienes son los expertos y especialistas en el Reglamento, para un mejor asesoramiento en cuanto al uso y beneficios que se derivan de este.

Asimismo, se aconseja a los exportadores a revisar el Decreto 43583-COMEX y los requisitos que dictamina el Reglamento, para que se animen a utilizarlo; por los beneficios y características que presenta, les puede ofrecer un efecto diferenciador ante la competencia en los tiempos referentes a la documentación.

Se propone a las empresas exportadoras, específicamente a los departamentos de logística y exportación, buscar oportunidades de mejora, con el propósito de optimizar los procesos de exportación y maximizar los beneficios que el Reglamento presenta.

Igualmente, se insta a las empresas exportadoras que se mantenga en capacitación constante sobre temas de comercio al personal que se dedica a exportar y así conozcan este tipo de reglamentos que facilitan el comercio exterior.

Se insta a las entidades del Gobierno costarricense que están inmersas en materia de comercio (Procomer y COMEX) a que continúen proponiendo nuevas y mejores herramientas, como lo es el caso del Reglamento, para que las empresas exportadoras cuenten con más oportunidades para la facilitación del comercio, especialmente para el sector de dispositivos médicos y para las zonas francas.

Se le recomienda a Procomer que explique ampliamente la forma en la que se puede aprovechar el Reglamento, con datos más concisos obtenidos por otras empresas que lo han

utilizado, esto con el fin de que las empresas de RZF puedan conocer las ventajas y requisitos de este y así optar por su aplicación.

Asimismo, también se aconseja al Ministerio de Comercio Exterior acompañar en el proceso de promoción a Procomer mediante sus páginas oficiales, así como llevar a cabo seminarios o capacitaciones sobre el uso y el impacto que presenta el Reglamento de Exportador Autorizado en las exportaciones, para que más empresas hagan uso de este y, de esta forma, no sean en vano los esfuerzos que se realizan en el comercio exterior.

Se invita a los actuales y nuevos estudiantes de la carrera de comercio internacional, que participen en ferias empresariales y universitarias, clases espejo, foros y conferencias, con el objetivo de mantenerse actualizado y que al mismo tiempo les permita realizar investigaciones para conocer más a fondo el mercado, y de esta forma elevar su conocimiento, así como el desarrollo profesional y competitividad en el área laboral.

Se invita a los nuevos estudiantes de la carrera de comercio internacional a investigar los efectos de las políticas comerciales del país en temas como aranceles, tratados comerciales y demás regulaciones en el comercio, con el fin de conocer el impulso que se le brinda al país para salir adelante en el comercio exterior y generar mayor competitividad en la logística, como es el caso de la figura de Reglamento.

## Referencias

*Acerca de la Ventanilla Única de Comercio Exterior | VUCE.* (2023, 6 julio). VUCE.  
<https://www.vuce.cr/acerca-de-vuce/>

ARCINIEGAS ORTIZ, J. A. Comercio internacional para Latinoamérica. ed. Bogotá: Ecoe Ediciones, 2018. 314 p.

[https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/70527?page=26.](https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/70527?page=26)

BALANCE DE ZONA FRANCA. (2022). PROCOMER. Recuperado 10 de abril de 2024, de  
<https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Balance-de-Zona-Franca-2022.pdf>

Certificación de origen | VUCE. (2023, 3 noviembre). VUCE.

<https://www.vuce.cr/que-es-el-sistema-vuce/certificacion-de-origen/>

Comercio Exterior de Costa Rica | Observatorio de la Política Internacional. (s. f.).

<https://opi.ucr.ac.cr/node/2093>

Davinsson Nunjar Flores. (s. f.-b). Sistema Costarricense de Información Jurídica. S-COM.

[https://pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=97286&nValor3=131134&strTipM=TC](https://pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=97286&nValor3=131134&strTipM=TC)

Davinsson Nunjar Flores. (s. f.-d). Sistema Costarricense de Información Jurídica. S-COM.

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=11593#:~:text=%2D%20El%20R%C3%A9gimen%20de%20Zonas%20Francas,esta%20ley%20y%20sus%20reglamentos.](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=11593#:~:text=%2D%20El%20R%C3%A9gimen%20de%20Zonas%20Francas,esta%20ley%20y%20sus%20reglamentos.)

Davinsson Nunjar Flores. (s. f.-e). Sistema Costarricense de Información Jurídica.

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=58587&nValor3=66977&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=58587&nValor3=66977&strTipM=TC)

Davinsson Nunjar Flores. (s. f.-f). Sistema Costarricense de Información Jurídica. S-COM.

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=70678&nValor3=94151&strTipM=TC#:~:text=Certificado%20de%20origen%3A%20documento%20por,otra%20Parte%2C%20califica%20como%20originaria.](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=70678&nValor3=94151&strTipM=TC#:~:text=Certificado%20de%20origen%3A%20documento%20por,otra%20Parte%2C%20califica%20como%20originaria.)

Details for: Machine learning como medio de inteligencia artificial para la exportación de dispositivos médicos en zonas francas del GAM Costa Rica en 2023 / Licenciatura Comercio Internacional > Koha online catalog. (s. f.).

[http://opac.uia.ac.cr/cgi-bin/koha/opacdetail.pl?biblionumber=9982&query\\_desc=su%3A%22EXPORTACI%C3%93N%20%22](http://opac.uia.ac.cr/cgi-bin/koha/opacdetail.pl?biblionumber=9982&query_desc=su%3A%22EXPORTACI%C3%93N%20%22)

Dentro de la GAM. (2022). Procomer. Recuperado 10 de abril de 2024, de

<https://www.procomer.com/zonasfrancas/business-tag/dentro-gam/>

*Etecé. (2023, 18 septiembre). Etecé – Enciclopedias inteligentes.*

<https://etece.com/>

EXPORTACIONES DEL PRIMER TRIMESTRE 2023 SE ESTIMAN EN 4 765 MILLONES DE DÓLARES. (s. f.). INEC.

<https://inec.cr/noticias/exportaciones-del-primer-trimestre-2023-se-estiman-4-765-millones-dolares>

EXPORTACIONES DEL SEGUNDO TRIMESTRE LLEGAN a \$ 4 830 MILLONES. (s. f.). INEC. Grayrids. (s. f.-c). Ministerio de Comercio Exterior.

<https://inec.cr/noticias/exportaciones-del-segundo-trimestre-llegan-4-830-millones>

EXPORTACIONES DE BIENES CRECEN 24% AL PRIMER SEMESTRE DE 2023. (2023, 27 julio). PROCOMER. Recuperado 13 de febrero de 2024, de <https://www.procomer.com/noticia/exportaciones-de-bienes-crecen-24-al-primer-semester-de-2023>

EXPORTACIONES COSTARRICENSES CRECEN 14,08% DURANTE 2022 CON RESPECTO A 2021. (2023, 23 marzo). Inec Costa Rica. Recuperado 5 de febrero de 2024, de <https://inec.cr/noticias/exportaciones-costarricense-crecen-1408-durante-2022-respecto-2021>

ENTRA EN VIGOR EL REGLAMENTO DE EXPORTADOR AUTORIZADO. (2022, 18 julio). PROCOMER. Recuperado 9 de diciembre de 2023, de <https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/entra-en-vigor-el-reglamento-de-exportador-autorizado/>

Farías, G. (2024, 17 enero). *Cuestionario - Concepto, tipos, para qué sirven y ejemplos*. Concepto. <https://concepto.de/cuestionario/>

Grayrids. (s. f.-e). Ministerio de Comercio Exterior <https://www.comex.go.cr/tratados/#>

Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Obtenido de <https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>

Informe Anual 2022 a las metas del Plan Nacional de Desarrollo y de Inversiones Públicas del 2019- 2022. (2023, enero). MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. Recuperado 4 de febrero de 2024, de <https://www.comex.go.cr/media/9644/informe-anual-2022.pdf>

Metodología de la investigación. (s. f.-b). Google Books.

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=6eKEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=libros+metodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3n&ots=WGKR4KEHiw&sig=Gllns84hM4NM0VJTf7zyM3r1c#v=onepage&q=libros%20metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n&f=false>

Merlo, G. V. Z. (2023, 1 agosto). ANÁLISIS DE LA FACILITACIÓN DE COMERCIO COSTARRICENSE COMO MEDIO DE ATRACCIÓN DE IED EN EL RÉGIMEN DE ZONAS FRANCAS FUERA DEL GAM, EN EL 2023.

<http://repositorio.uia.ac.cr/items/53500e30-e9f2-471e-8851-0ae8a2a7c8ac/full>

Minor, C. G. (2016). Propuesta de implementación de un reglamento del exportador autorizado en Costa Rica para PROCOMER: el caso del TLC con Perú.

<http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/handle/123456789/533>

Muguirra, A. (2023, 23 febrero). *Tipos de muestreo: Cuáles son y en qué consisten.*

QuestionPro. <https://www.questionpro.com/blog/es/tipos-de-muestreo-para-investigaciones-sociales/>

Repositorio Institucional Universidad Católica de Colombia - RIUCAC ::Inicio. (s. f.). Repositorio Institucional Universidad Católica de Colombia - RIUCaC.

<https://repository.ucatolica.edu.co/home>

REVISTA DE INVESTIGACIÓN TRANSDISCIPLINARIA EN EDUCACIÓN, EMPRESA Y SOCIEDAD. (2021). REVISTA DE INVESTIGACIÓN, 7(1),

<https://eidec.com.co/>. <https://editorialeidec.com/wpcontent/uploads/2021/12/REVISTA-DE-INVESTIGACION-TRANSDICLIPLINARIA-EN-EDUCACION-EMPRESA-Y-SOCIEDAD.pdf>

Reglamento de exportador autorizado: Grayrids. (s. f.). Ministerio de Comercio Exterior.

<https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2022/julio/cp-2768-entra-en-vigor-el-reglamento-de-exportador-autorizado/>

S-COM: Davinsson Nunjar Flores. (s. f.-g). Sistema Costarricense de Información Jurídica. S-COM.

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=62959&nValor3=72139&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=62959&nValor3=72139&strTipM=TC)

S-COM: Davinsson Nunjar Flores. (s. f.-h). Sistema Costarricense de Información Jurídica. S-COM.

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=87649&nValor3=114248&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=87649&nValor3=114248&strTipM=TC)

S-COM: Davinsson Nunjar Flores. (s. f.-i). Sistema Costarricense de Información Jurídica. S-COM.

[https://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=62959&nValor3=72139&strTipM=TC#:~:text=Registro%20Sanitario%20del%20EMB%3A%20Proceso,peeligroso%20para%20la%20salud%20humana.](https://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=62959&nValor3=72139&strTipM=TC#:~:text=Registro%20Sanitario%20del%20EMB%3A%20Proceso,peeligroso%20para%20la%20salud%20humana.)

S-COM: Davinsson Nunjar Flores. (s. f.-j). Sistema Costarricense de Información Jurídica. S-COM.

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=11593#:~:text=%2D%20El%20R%C3%A9gimen%20de%20Zonas%20Francas,esta%20ley%20y%20sus%20reglamentos.](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=11593#:~:text=%2D%20El%20R%C3%A9gimen%20de%20Zonas%20Francas,esta%20ley%20y%20sus%20reglamentos.)

Steller, G. M. A. (2019, 1 enero). ANÁLISIS DEL PAPEL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE DISPOSITIVOS MÉDICOS, ESPECÍFICAMENTE EN EXPORTACIONES DE COSTA RICA HACIA CANADÁ (2015-2017).

<http://repositorio.uia.ac.cr/items/ebe7a787-2372-4ed6-9090-0c72f72da233/full>

*REVISTA DE INVESTIGACIÓN TRANSDISCIPLINARIA EN EDUCACIÓN, EMPRESA Y SOCIEDAD.* (2021). *REVISTA DE INVESTIGACIÓN*, 7(1), <https://eidec.com.co/>. <https://editorialeidec.com/wpcontent/uploads/2021/12/REVISTA-DE-INVESTIGACION-TRANSDICLIPLINARIA-EN-EDUCACION-EMPRESA-Y-SOCIEDAD.pdf>

Reglamento de exportador autorizado: Grayrids. (s. f.). Ministerio de Comercio Exterior.

<https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2022/julio/cp-2768-entra-en-vigor-el-reglamento-de-exportador-autorizado/>

Vicarioli, V. G. (2019). La paradoja de Costa Rica (1984-2018): éxito exportador y heterogeneidad estructural. *Revista nacional de administración*, 10(1), 87-104.

<https://doi.org/10.22458/rna.v10i1.2487>

## APÉNDICE

### Anexos

#### Cuestionario

1. ¿Cuáles son los principales requisitos que se solicitan para la exportación de prótesis amparadas al Régimen de Zona Franca?
2. ¿Qué retos existen para el cumplimiento de los requisitos que se solicitan para este tipo de exportación?
3. ¿Qué plazos se tiene para solicitar la documentación de exportación?
4. ¿Cuáles son las razones principales por la que una empresa de prótesis elegiría utilizar el Reglamento de Exportador Autorizado?
5. ¿Qué factores considera relevantes a la hora del proceso de exportación?
6. ¿Cuáles características podría mencionar sobre las exportaciones como medio de apoyo dentro de una empresa que se dedica a la exportación de prótesis?
7. ¿Cuál es la importancia de la flexibilidad dentro de los procedimientos de exportación para el sector de prótesis dentro del Régimen de Zona Franca?
8. ¿Qué desafíos enfrentan las empresas exportadoras de prótesis amparadas en el Régimen de Zonas Francas actualmente, sin la aplicación del Reglamento?

9. ¿Qué elementos pueden favorecer las características que presenta el Reglamento?
10. ¿Cuáles beneficios considera que traería el uso del Reglamento de Exportador Autorizado al sector de exportación para prótesis?
11. ¿Qué oportunidades se les brinda en la implementación del Reglamento a las Zonas Francas en Costa Rica?
12. ¿De qué forma impacta la gestión de trámites en el desarrollo de las exportaciones?
13. ¿Qué tipos de reducciones en los procesos del sector de prótesis bajo el Régimen de Zona Franca, se pueden obtener con la implementación del Reglamento de Exportador Autorizado?