

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS**

ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**OPORTUNIDADES COMERCIALES DE NEGOCIOS PARA COSTA
RICA CON LA INDIA EN EL SECTOR PRODUCTOS FRUTOS
FRESCOS**

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

STEVEN SPENCER STELLER CALDERÓN

SAN JOSÉ, ABRIL, 2020

Agradecimiento

Primeramente, agradezco a Dios porque sin él no estaría en este momento realizando esta gran meta.

Seguidamente a mis padres por su apoyo incondicional en todo momento desde el principio hasta el final.

También a todas las personas que han estado presente en este proceso otros familiares y a mis amigos a esos que han estado dando apoyo incondicional.

Y por último y no menos importante a mi tutor Alonso Fallas por la tutoría y guía en esta investigación.

Dedicatoria

Primeramente, se lo dedico a Dios por permitirme seguir cumpliendo objetivos, por no dejarme a la deriva en ningún momento y prestarme su fortaleza en momentos difíciles.

Seguidamente a mis padres a mi amada madre y mi amado padre que sin ellos esto no sería posible gracias a todo el apoyo brindado a lo largo de mi vida.

Y por último a los profesores de la universidad ya que sin el conocimiento brindado a lo largo de cada curso esto no habría sido posible.

INDICE

CAPÍTULO I: PROBLEMA	1
Planteamiento del Problema de Estudio	1
Objetivos de la Investigación.....	3
Objetivo general.....	3
Objetivos específicos	3
Justificación de la Investigación.....	4
Antecedentes.....	9
Antecedentes internacionales:	9
Antecedentes Nacionales:	11
Proyecciones de la Investigación.....	12
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	14
Comercio Internacional	14
Sector Frutos Frescos.....	15
Oportunidades comerciales.....	16
La India.....	16
Economía.	18
Aspectos a tener en cuenta a la hora de hacer negocios.	19
Comercio de la India.....	23
Relación comercial con Costa Rica en exportaciones e Importaciones.	28
Método de Gravedad.....	29
Trazabilidad comercial entre Costa Rica y la India para el sector frutos frescos.	31
Logística de transporte hacia India	37
Servicios de transporte.....	38

Principales documentos requeridos para exportar a la India.	41
Instituciones que regulan el comercio exterior en la India.	45
Sector frutos frescos de la India.....	46
Comparación de la producción del sector frutos frescos de Costa Rica con el de la India.	48
Aranceles de importación.	51
Barreras comerciales no arancelarias implementadas por la India.	53
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	56
Enfoque.....	56
Diseño	56
Fuentes de Información	57
Muestra	57
Criterios de inclusión y exclusión.....	58
Criterios de inclusión:.....	58
Criterios de exclusión:	59
Unidad de análisis.....	59
Instrumento	61
Matrices de codificación o conceptualización	61
Variable dependiente	62
Variables Independientes	62
Proceso para la Recolección y Análisis de Datos	62
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE DATOS	64
Unidad de análisis 1: Posibles oportunidades de exportación de frutos frescos... 64	
Categoría 1: Interés en exportar frutos frescos hacia la India.....	64
Categoría 3 -Oportunidades de exportación de otros productos.....	68

Categoría 4: Oportunidad de elevar exportaciones gracias al mercado de la India.	69
Categoría 5: Oportunidad de exportación de frutos frescos gracias a apertura de mercado por medio de un TLC.....	72
Categoría 6.: Capacidad de satisfacer al mercado indio	75
Categoría 7.: Motivo de no exportar a la India	78
Unidad de análisis 2: Logística de exportación para los frutos frescos	80
Categoría 1: Tiempos de transito.....	81
Categoría 2: Costos de flete marítimo	83
Categoría 3: Dificultad al exportar por solicitud de documentos	85
Categoría 4: Costos de producción	87
Categoría 5: Pasos logísticos para llevar el producto a la India	88
Unidad de análisis 3: Ventajas y desventajas	92
Categoría 1: Alta población de la India	93
Categoría 2: Futura Potencia mundial	94
Categoría 3: Ventajas inexistentes.....	96
Categoría 4: Exportadores de frutas asiáticos.....	96
Categoría 5: Productor de fruta.....	98
Categoría 6: Distancia y tiempo transito	100
Categoría 7: Desventaja por costos de transporte flete marítimo.	101
Categoría 8: Falta TLC.	104
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	105
Conclusiones.....	105
Recomendaciones	111
Bibliografía.....	114
Anexos:	120

Anexo 1: Entrevista	120
---------------------------	-----

Contenido de Tablas

Tabla 1. Principales productos exportados hacia India, 2018.....	28
Tabla 2. Principales productos importados desde India, 2018.....	28
Tabla 3. Navieras que ofrecen sus servicios a la India.	38
Tabla 4. Continuación de Navieras que ofrecen sus servicios a la India.....	39
Tabla 5. Ejemplo de transporte aéreo.	40
Tabla 6. Fuentes de Información.....	58
Tabla 7. Unidad de análisis.....	60

Contenido de gráficos

Gráfico 1. Rankings sobre temas de negocios en Costa Rica.....	6
Gráfico 2. Rankings sobre temas de negocios en India.....	7
Gráfico 3. Productores de fruta fresca en todo el mundo en 2017.....	46
Gráfico 4. Cuota de producción en India por variedad de fruta 2017-2018....	49
Gráfico 5. Principales países exportadores de fruta a India en 2018.....	98

Contenido de cuadros

Cuadro 1. Partes involucradas en el Proceso de trazabilidad.....	32
Cuadro 2. Barreras comerciales.....	54

CAPÍTULO I: PROBLEMA

Planteamiento del Problema de Estudio

En la actualidad globalizada es común la comercialización entre países en diferentes continentes, gracias a la interconexión internacional y para Costa Rica esto no es la excepción, ya que se mantiene relaciones comerciales con el continente americano, europeo y asiático; exportando e importando un sinnúmero de tipos de mercancías desde productos alimenticios hasta maquinarias para cualquier labor esto por mencionarlos como ejemplo.

Y como se ha ido dando a lo largo de los últimos años la comercialización con países del continente asiático están en aumento como lo muestran datos de Procomer (2018) Anuario estadístico 2017-2018, sobre las exportaciones realizadas con los principales socios comerciales en el continente asiático como lo es Japón \$239.7, China \$194.4, Corea del Sur \$36.8 y posterior a ellos se encuentra la India \$35.9 (cifras en millones de dólares) la cual se está convirtiendo en un socio potencial en tanto a importaciones y exportaciones de mercancías se refiere. (p.163)

Por lo cual el mercado indio es amplio y potencialmente atractivo, ya que este es el segundo país con mayor población en todo el mundo con un aproximado de 1360 millones de personas solo superado por China con 1420 millones de personas aproximadamente según datos del estudio realizado por Mogelgaard (2019) para el Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), por tanto aprovechar este mercado sería de gran beneficio para los sectores productivos de Costa Rica, en este caso particularmente el sector de productos de frutos frescos. (pp.164-169)

Dicho lo anterior debido a que la India es un país con una población sumamente alta, la producción de alimentos no es la suficiente para cubrir las necesidades de los habitantes por lo cual ellos deben de importar lo necesario para cubrir ese faltante en ese apartado es donde entra el sector a evaluar el de frutos frescos para en caso de presentarse oportunidades lograr exportar hacia este país.

Por lo tanto, Costa Rica tiene a su disposición un mercado potencial que se puede utilizar para el beneficio en la balanza comercial conformada por las exportaciones e importaciones, y si se logra aprovechar de manera eficaz por las empresas exportadoras nacionales lograremos una balanza comercial positiva con la India lo cual aumentaría el producto interno bruto (PIB) anual nacional. Actualmente la balanza comercial con la India es negativa ya que las importaciones superan con creces las exportaciones realizadas con una diferencia según datos recolectados por Procomer (2018) de 141.3 millones de dólares. (p.163)

La búsqueda constante de diferentes nichos de mercado debe ser prioridad para las pequeñas, medianas y grandes empresas para así expandir sus productos a otras partes del mundo donde aún no son exportados ni conocidos y como bien es cierto Costa Rica al estar posicionada en una zona tropical posee un gran clima favorable donde diferentes tipos de frutas se desarrollan con facilidad y calidad por lo tanto llevar estas frutas a la India no sería una idea descabellada.

Lo antes mencionado lleva a la siguiente pregunta: ¿Qué oportunidades se pueden aprovechar para el sector exportador de frutos frescos de Costa Rica en el mercado de la India, así como que acciones se deberán de realizar para tomar estas oportunidades y llevarlas a cabo?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

- Evaluar las posibles oportunidades de exportación directa que tiene el sector de frutos frescos de Costa Rica hacia la India.

Objetivos específicos

- Determinar las posibles oportunidades de exportación directa a la India para las empresas nacionales del sector frutos frescos.
- Describir el proceso logístico para la exportación directa de los frutos frescos hacia la India.
- Definir las ventajas y desventajas de exportar frutos frescos en el mercado de la India.

Justificación de la Investigación

La investigación que se plantea será de ayuda para entender las relaciones comerciales entre Costa Rica y la India, mercado el cual actualmente no está siendo aprovechado sin embargo este está en movimiento constante como lo indica las estadísticas de Procomer (2018) en las cuales el total del valor de las exportaciones e importaciones en el año 2017 fue de 225,5 y en el 2018 de 213 millones de dólares. (p.163)

Cabe destacar que, aunque la antes mencionada cifra de 213 millones de dólares la mayoría corresponde a importaciones con un total de 177.3 millones de dólares comparado con los 35.9 en exportación, la cual en su mayoría fue de madera tanto en bruto con un 46.5% y madera aserrada con 31.2% del total y en importación un 32.5% en automóviles y un 15.1% en medicamentos. (p.163)

Los datos anteriores indican que el sector de frutos frescos no tiene una participación notable en las exportaciones o importaciones que realiza Costa Rica ni siquiera apareciendo en el Top 10 de los productos más importados y exportados según datos de Procomer del año 2018, por lo cual se hará este trabajo para encontrar las razones y esas posibles oportunidades que no han sido aprovechadas siempre y cuando estas existan y sean viables. (p.1)

Por otra parte, la India apunta a ser una potencia en el futuro según predicciones realizadas por el banco británico Standard Chartered con la información recolectada por Bloomberg L.P. (2019) la India llegara a ser la segunda potencia mundial para el año 2030 solo pasando por detrás de China debido al alto potencial de crecimiento que tiene su producto interno bruto por lo cual para Costa Rica es de suma importancia entrar en una mayor relación con este país asiático. (párr.3)

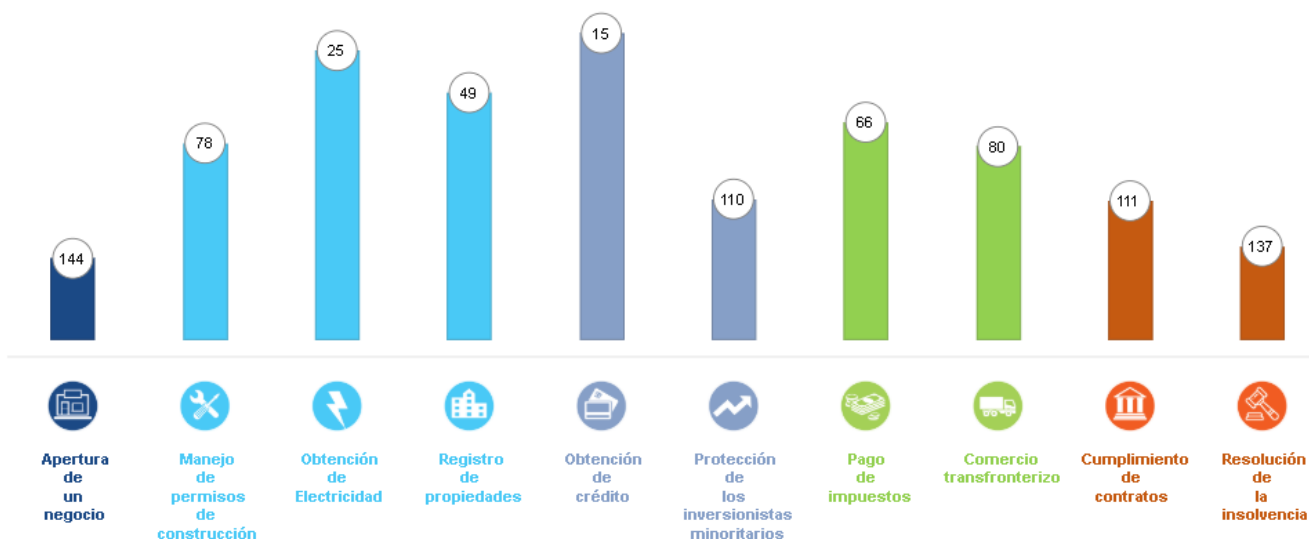
Por lo tanto, encontrar oportunidades en el sector de frutos frescos en el cual Costa Rica se destaca con sus producciones de frutos frescos como por ejemplo el de la piña que según datos ofrecidos por World's Top Exports (2018) Costa Rica se destaca como el mayor

exportador de esta fruta en el año 2018 con el 49,6% de las exportaciones a nivel mundial, también están las exportaciones de banano, papaya, fresas, moras entre otras; por lo cual encontrar posibles oportunidades permitirá optar por un nuevo mercado para la exportación de estas frutas, lo cual será beneficioso para el país y ayudará expandirse comercialmente en este sector. (párr.3)

Un punto de interés de elegir a la India para la evaluación a realizar es que gracias al Doing Business 2020 el cual es una clasificación realizada por el Grupo Banco Mundial en el cual clasifica las diferentes economías a nivel mundial según la facilidad de hacer negocios; lo que permite comparar economías de diferentes países para encontrar posibles nuevas oportunidades de relación económica, política y comercial, y evaluar la evolución de las economías según cada clasificación permitiendo tener una visión más amplia de las similitudes o diferencias, así como también de las facilidades o dificultades que se tendrían a la hora de relacionarse entre ambas naciones.

En el Doing Business realizado a Costa Rica para el actual año se encuentra en el puesto 74 del ranking de un total de 190 no es una mala calificación sin embargo tampoco es una privilegiada donde se obtiene un promedio de puntaje de 69,2, en el siguiente grafico se puede apreciar cada uno de los puntos evaluados y su respectiva calificación:

Gráfico 1. Rankings sobre temas de negocios en Costa Rica.

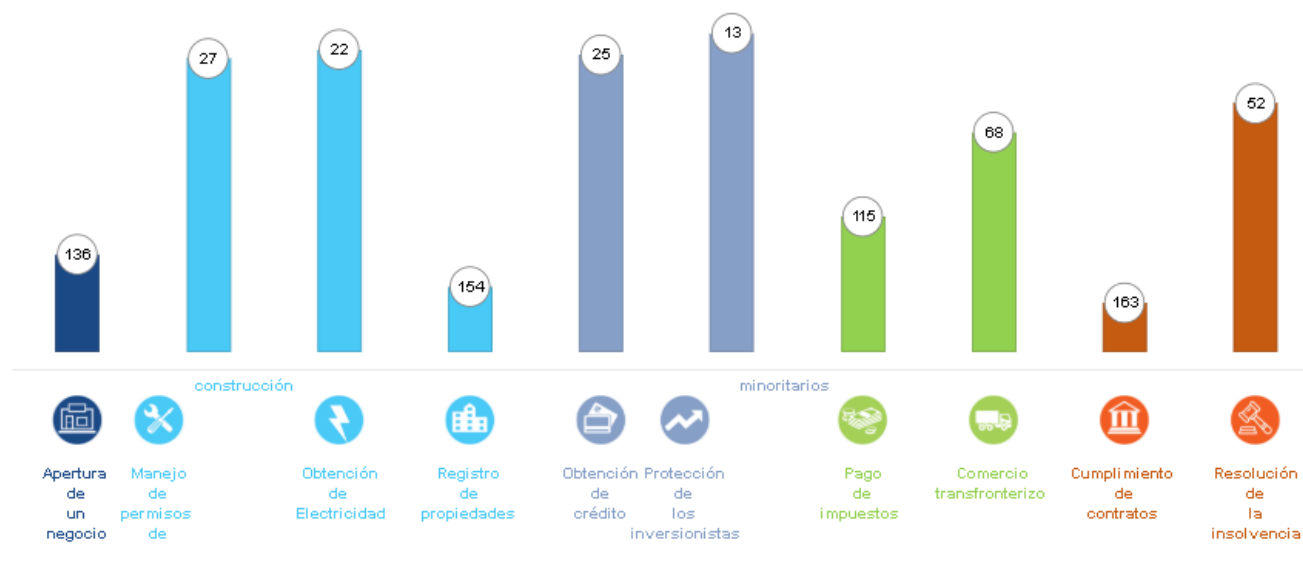


Nota: Elaboración Grupo Banco Mundial (2020).

Como se puede apreciar en el gráfico anterior hay puntos buenos con una buena calificación en el ranking como en la obtención de crédito que se encuentra en el puesto 15 haciendo énfasis en la disponibilidad y la facilidad que ofrecen los bancos costarricenses al momento de solicitar un crédito y estos de otorgarlo así como también otro punto muy bien calificado es el de obtención de electricidad en el puesto 25 sin embargo otros no obtienen una buena posición como lo es el de comercio transfronterizo que califica las facilidades al exportar e importar hay que quedarse con este ya que adelante se comparara con el de la India, entre otros puntos mal calificados esta la apertura de un negocio y esto es debido a la gran burocracia y cantidad de tramites muy lentos que se deben de realizar en Costa Rica.

Por otra parte, se encuentra el Doing Business de la India en el cual se le califica con la posición número 63 con una puntuación de 71.0 en relación con la facilidad de hacer negocios en el país siendo este país mejor ranqueado que Costa Rica con una diferencia de 11 posiciones y de 1,8 puntos de diferencia haciendo alusión de que es más fácil concretar un negocio en la India que en Costa Rica, los puntos tomados en cuenta para esta calificación se demuestran en el siguiente gráfico:

Gráfico 2. Rankings sobre temas de negocios en India.



Nota: Elaboración Grupo Banco Mundial (2020).

Comenzando a comparar ambos ranking tanto el de Costa Rica como el de la India se observa mejores posiciones para la economía India como es el caso de la calificación de apertura de un negocio en el cual tienen una posición de 136 en diferencia de la 144 que tiene Costa Rica por lo cual en buena teoría es más sencillo abrir un negocio en la India, otros puntos en buena posición se encuentra el manejo de permisos de construcción en el cual tiene el puesto 27, la obtención de electricidad similar a la de Costa Rica en puesto 22 al igual la obtención de crédito en la India posición 25 siendo en ambos relativamente fácil de conseguir por lo cual a la hora de realizar comercio internacional, una venta en la India por medio de carta de crédito no tendría que ser problema para ninguno de los dos.

En cuanto a la facilidad de hacer comercio transfronterizo la India se encuentra en la posición número 68 en comparación con el de Costa Rica en la posición 80 siendo una gran diferencia de 12 posiciones y en cuanto los puntos que se tomaron en cuenta para evaluar esta ventaja de la India sobre Costa Rica son los siguientes todos en relación con el cumplimiento fronterizo y de documentos en cada país según el Doing Business 2020:

En la India el tiempo para exportar en cumplimiento fronterizo es de 50 horas en comparación de Costa Rica que para el mismo punto se tarda 20 horas una gran diferencia y mayor eficiencia para Costa Rica en este punto siendo mejor que la India.

El siguiente punto es el costo de exportar el cual en la India tienen un costo de \$231 en comparación con Costa Rica donde este es más caro con un costo de \$450 habiendo una diferencia notable de \$219 dólares estadounidenses en su contra parte el Costo de importar en relación con el cumplimiento documental en la India es de \$273 en comparación con Costa Rica de \$500 en donde se puede observar otra gran diferencia siendo el costo de Costa Rica casi el doble que en India en otras palabras le sería más barato importar y exportar a los indios que a los costarricenses.

Otro punto que se puede comparar y en donde nuevamente se demuestra la ventaja que tiene la India en estos aspectos sobre Costa Rica, en India el tiempo para importar en cumplimiento fronterizo y documental es de 60 y 22 horas respectivamente en comparación con Costa Rica donde estos mismos puntos se tarda 80 y 26 horas respectivamente lo que se puede observar que en Costa Rica es más lento hacer una importación que realizarla en la India.

Por la posición que tiene la India y las ventajas a la hora de hacer negocios sobre Costa Rica, es un mercado que puede ser buena opción para el exportador costarricense claro estas calificaciones son en general por lo cual es de importancia revelar si para exportar frutos frescos y estos sean importados en India será igual de eficiente o todo lo contrario terminaría siendo complicado, por lo tanto, el interés de realizar esta investigación es evaluar esas circunstancias y posibles oportunidades para el sector frutícola costarricense.

Seguidamente las implicaciones que tendrá esta investigación corresponden a encontrar posibles nuevas oportunidades comerciales en exportaciones directas de frutos frescos a la India, donde las empresas nacionales puedan optar por ellas e incursionar exportando sus productos a este país. Ya que una mayor relación con las empresas indias dará beneficio mutuo tanto para el exportador dado la obtención de utilidades como al

importador indio ya que adquiere un producto rico de alta calidad y por supuesto fresco para la venta.

Por otra parte, la información que se captará y se plasmará en esta investigación será de aporte a futuro para el aprovechamiento de nuevas oportunidades comerciales como también permitirá entender más ampliamente el mercado de la India, para así lograr un mejor aprovechamiento comercial y generar más relación con las empresas indias con el fin de generar una mayor venta de productos costarricenses en este país.

Por último, esta investigación contribuirá a las empresas nacionales productoras de frutas frescas a lograr extender sus horizontes mediante la incursión a un nuevo y amplio mercado el de la India, que actualmente no está siendo aprovechado quizá por la distancia entre ambos territorios y en cultura, pero sin embargo esto se puede abordar de diferentes formas las cuales se plasmaran en este trabajo.

Antecedentes

A continuación, se mencionan algunos trabajos nacionales e internacionales que anteceden a este trabajo investigativo los cuales ayudaran a sentar bases para su desarrollo.

Antecedentes internacionales:

Primeramente en la obra realizada por el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo (2017), Latindia el futuro de cooperación de América Latina y la India; esta muestra como objetivo promover soluciones e ideas diferentes que logre que la integración entre ambas regiones sin importar la distancia que esta no sea un obstáculo, así como también que las exportaciones se vean más diversificadas y que se aproveche este mercado de más de 1300 millones de personas. (p.6)

En cuanto a una conclusión de esta obra informa finalmente, que un desarrollo financiero general es de suma importancia para lograr una expansión en este sector, así como

diseñar mejores y diversificados productos y programas micro financieros que implicaría una mayor sostenibilidad financiera y reducción de pobreza. (p.339)

En relación con la investigación que se está realizando se mostrará las claves sobre lo que es el mercado de la India, muchos puntos importantes a seguir como lo son la diversificación de las exportaciones el aprovechar el gran tamaño de este mercado y fortalecer relaciones por medio de tratados e intercambio de mercancías y servicios para beneficio mutuo en ambas regiones entre otros puntos importantes.

Otra obra que da objetivos similares es la realizada por Parrondo, Peláez, y Campos (2016) Colombia y la India: Relaciones de comercio, inversión y oportunidades de intercambio, el objetivo en ella es caracterizar las relaciones comerciales y de inversión entre Colombia e India en los últimos diez años (2005-2015). Como lo es la estructura comercial entre estos países con el fin de revelar los productos exportables que tienen el potencial de fortalecer la relación bilateral. También identificar ventajas comparativas y oportunidades de expansión. (p.91)

Como conclusión de Colombia y la India: Relaciones de comercio, inversión y oportunidades de intercambio, este revela que para Colombia viene mostrando un progreso en su apuesta hacia una mayor integración económica con Asia sin embargo indica que en comparación con otros países de la región estos están rezagados, por otra parte, logran identificar varios artículos un total de 15 productos que tienen oportunidad de expansión en el mercado indio. (pp. 102-103)

Por lo cual este estudio se puede usar como punto de referencia entre sobre cómo aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado indio, así como en generar mayores relaciones comerciales en importaciones y exportaciones se refiere llegando a hacer estudios sobre los productos con mayor potencial para exportar hacia la India permitiendo encontrar posibles nichos de mercado en beneficio de la producción nacional.

Por otra parte, otra referencia que se puede tomar en cuenta es el artículo realizado por la investigadora de la Universidad Católica Del Uruguay, Pereira (2017), Explorando

India: oportunidades comerciales para Uruguay en el sector alimentos; esta tiene como objetivo identificar las oportunidades y los impactos que se pueden dar al relacionar comercialmente con la India aprovechar las condiciones que esta ofrece. (p.1)

Como conclusión de Pereira (2017) en su artículo informa que el comercio en cuanto a importaciones y exportaciones de la India han ido en aumento gracias a que han mejorado en el entorno comercial y simplificado procedimientos aduaneros sin embargo también menciona que la India sigue siendo una economía proteccionista. (pp. 20-21)

Este artículo antes mencionado da un panorama claro lo que puede aprovechar en si Costa Rica en las relaciones con la India seguir pasos de países que están optando por aprovechar las oportunidades que este gigante asiático ofrece en diferentes sectores, en este caso el alimenticio, como lo está haciendo Uruguay quienes tienen claro que la economía de la India va en aumento por tanto no deben de quedarse atrás en las relaciones comerciales con este país.

Antecedentes Nacionales:

En el ámbito nacional se puede encontrar el artículo realizado por Marín (s.f) ¿Por qué Costa Rica se interesa en el comercio de la India?, realizado para la revista digital Mercados y Tendencias en ella Marín indica que la India en los últimos años ha mostrado un crecimiento acelerado lo cual la hace atractiva para el sector nacional, también destaca que el ministro de Comercio Exterior del país centroamericano, Alexander Mora, destacó “el valor estratégico de fortalecer las relaciones comerciales, de inversión y de cooperación económica con India”. (párr.2-5)

Este artículo muestra que hay diferentes sectores en los cuales se comercia más como lo es el tecnológico con la exportación de procesadores entre otras cosas, pero también hace ver que las frutas frescas pueden ser exportadas a este país siendo esto de interés para esta investigación ya que el captar las oportunidades para este sector es fundamental. (párr.9)

Otro estudio es el realizado por Montero (2012) analista económico de Procomer dicho estudio es: Mapeo del mercado de la India, este documento resume las principales

características económicas y sociales de la India que permite a la promoción comercial de la oferta exportable y a los empresarios nacionales detectar cuales son los centros de negocio y consumo de mercados más atractivos. (pp. 12-19)

Este documento es de suma importancia debido a que la información es amplia y detallada permitiendo evaluar de mejor manera la influencia que tiene la India en el comercio exterior sin importar que este estudio fue realizado años anteriores eso no implica que actualmente no sea de ayuda para futuros análisis de mercado debido a que indican diferentes puntos como por ejemplo el de la logística de transporte hacia la India y las condiciones de accesos a este mercado.

Por último la presentación realizada por Miranda (2012) India: un socio comercial por descubrir, para el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica es de aprovechamiento ya que también da información interesante como lo son datos sobre el crecimiento económico de la India y de las relaciones comerciales en importaciones y exportaciones con Costa Rica, en la cual se destaca nuevamente el sector tecnológico demostrando que en otros sectores esta sin explotar, dando la posibilidad de encontrar oportunidades a la exportación de otros productos como lo serían los frutos frescos. (pp. 5-13)

Proyecciones de la Investigación

- Se proyecta evaluar las posibles oportunidades de exportación directa para el sector de frutos frescos costarricenses hacia la India para el aprovechamiento de un mercado potencial para las exportadoras nacionales. Esto con el fin de que el país pueda aprovechar más sus oportunidades con diferentes países con los cuales aún no se tiene una relación comercial fuerte como lo es en este caso con la India por lo tanto es de suma importancia saberlas aprovechar para el bien nacional, para que las empresas nacionales expandan sus horizontes y concreten nuevos negocios con este gigante asiático dando ganancias tanto a las empresas como a Costa Rica.

Lo anterior mencionado tiene el propósito de servir de guía para el posible exportador nacional esto en caso de encontrar oportunidades

provechosas para este sector permitiendo al mismo orientarse en qué puntos se debe de desarrollar para poder exportar a este país teniendo en cuenta cada detalle para poder realizar una exportación exitosa a la India logrando dar una buena imagen a este país de las capacidades que tienen las empresas costarricenses.

- Se describirá el proceso logístico a seguir para la exportación directa de los frutos frescos costarricenses a la India.

Lo anteriormente mencionado tiene el propósito de servir de guía para el posible exportador nacional esto en caso de encontrar oportunidades provechosas para este sector permitiendo al mismo orientarse en qué puntos se debe de desarrollar para poder exportar a este país teniendo en cuenta cada detalle para poder realizar una exportación exitosa India logrando dar una buena imagen a este país de las capacidades que tienen las empresas costarricenses.

- Se definirá los ventajas y desventajas que tiene el exportar directamente productos del sector frutos frescos costarricenses hacia la India.

Esto permitirá al posible exportador tomar en cuenta las ventajas y desventajas que tiene el mercado de la India tanto a nivel comercial como a nivel burocrático y cultural todo lo que se debe de tomar en cuenta a la hora de hacer negocios con este país dándole al exportador la posibilidad de concluir si conviene exportar sus productos hacia la India por medio de estos puntos.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Comercio Internacional

El comercio internacional el cual se define según la Real Academia Española (2019) como la “Compraventa o intercambio de bienes o servicios” esto entre personas, empresas u países con el fin de intercambiar un bien o servicio a cambio de algún pago por ello en busca del bien económico de ambos tanto del importador como del exportador en su objetivo lucrativo.

Dicho lo anterior podemos pasar a definir que es el comercio internacional que según Huesca (2012) es “

El comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales. (p.13)

Por lo tanto, dentro del dentro del comercio Internacional están las exportaciones que según Montes de Oca (2019) estas son “todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización de bienes y servicios de una empresa en un país a otro”, también en esta misma definición se intuye que el importador es el receptor de la mercancía o servicio que realiza el exportador. (párr.1)

Por lo antes mencionado es de suma importancia para la economía de un país que las empresas estén en constante intercambio de bienes y servicios con los demás países, exportando e importando para que así la economía se mantenga estable y pueda crecer y a nivel país tener una balanza comercial positiva y según el portal web económico

Economipedia (2019) esta se define como “el registro económico de un país donde se recogen las importaciones y exportaciones de mercancías, es decir, son los ingresos menos los pagos del comercio de mercancías de un país. (párr.1)

El comercio internacional está presente en el día a día del mundo, transacciones van y vienen desde el simple hecho de adquirir un producto, importarlo o exportarlo mediante tan solo un clip se está perteneciendo al comercio internacional, todas las facilidades con las cuales actualmente se cuenta van permitiendo ingresar a mercados lejanos que en el pasado eran considerados imposibles de llegar en este caso el mercado de la India, por ende encontrar oportunidades para el sector frutos frescos costarricense sería de gran beneficio para el país y las empresas que participen.

Sector Frutos Frescos

Pero exactamente ¿qué es el sector de frutos frescos?

Para llegar a esa definición primeramente se define que es un sector económico el cual según Economipedia (2020) este “es cada una de las partes resultantes de la división de la actividad económica de un país” la cual se divide en diferentes sectores el primario, secundario y terciario, el primario es él que se toma en cuenta ya que según el mismo autor Economipedia (2020) este es el “formado por aquellas empresas que desarrollan su actividad a través de la obtención de recursos naturales” y debido a que se está tomando en cuenta el sector frutos frescos este pertenece al sector económico primario. (párr.1-8)

Dadas las definiciones anteriores se pueden combinar y por ende dar como resultado a la respuesta de la pregunta ¿Qué es el sector Frutos frescos? Este sector se refiere al sector económico primario debido a la producción de todo tipo de frutas, su cosecha y distribución sin transformación alguna y se refiere a frescos ya que según la Real Academia Española (2020) este se define como “Dicho de un alimento: Que no ha sido sometido a procesos de congelación o conservación” de este modo así se define este sector por mencionar dos ejemplos serian la exportación de banano y de piña. (párr.4)

Dentro del sector de frutos frescos Costa Rica exporta a diferentes países alrededor del mundo las siguientes frutas: piña, melón, rambután, sandía y banano entre las más exportadas esto según datos proporcionados por la página web de Procomer donde destaca la calidad de estas frutas por mencionar como ejemplo la de la piña que como se mencionó atrás es considerada entre las mejores del mundo, las frutas costarricenses son por experiencia a lo que se ha comprobado destacadas por su dulzura, sabor y de buena calidad lo cual es de gran importancia a la hora de exportar estos productos.

Oportunidades comerciales

Primeramente, a que se refiere con una oportunidad comercial, según la Universidad Icesi (2008) Oportunidades Comerciales, dice “Se le llama oportunidad comercial o idea de negocio a la demanda de un producto o servicio, principalmente proveniente del exterior, que pueda ser satisfecha por un oferente y de esta manera beneficiarse de dicha circunstancia” se entiende por ello que las oportunidades comerciales son las que se puede obtener ya sea mediante la posible realización de un negocio dentro del país o en el exterior este último es el que se está tomando en cuenta en esta investigación. (párr.2)

En este caso se enfocará en las posibles oportunidades que se pueda obtener para el sector frutos frescos en el ámbito de exportaciones de estos productos hacia la India ya sea para exportar frutas exóticas tropicales regionales de Costa Rica o toda aquella que presente indicios de ser primeramente consumida en este país asiático y posterior a eso que sea perseguida por las empresas de ese país para adquirirlas y negociar para su posible venta.

La India

La India un país con un aproximado de 1360 millones de personas y una extensión de su territorio de unos 3.287.590 km² según datos proporcionados por Mogelgaard (2019) es el octavo país más grande del mundo en cuanto a territorio se refiere y el segundo con mayor población, esto da una razón por la cual actualmente la India se está posicionando de forma fuerte en los mercados internacionales al ofrecer servicios, así como también los productos que estos realizan.

La moneda oficial de la india es la Rupia la cual al día 11 de febrero del 2020 tiene un tipo de cambio equivalente a 1 rupia sería igual a \$0.014 de dólar estadounidense según datos de Coinbase (2020) un valor muy cercano al del colon costarricense que según los mismos datos brindados por esta base 1 colon va siendo el equivalente a \$0.017 dólar estadounidense. Por otra parte, la capital de la India es Nueva Delhi con una población aproximada de 21.75 millones de habitantes siendo esta la ciudad más poblada y con una extensión de 1482 kilómetros cuadrados.

Si se habla de multiculturalidad y de multiétnica en este país según datos obtenidos de Vargas (2012) en su gran mayoría son hindú con un 84% de la población seguido de los musulmanes con un 13,4 % siendo estos dos los más influyentes en la población por sus diferentes costumbres, su cultura y su alimentación, así como también tener en cuenta como relacionarse con ellos. (p.8)

En la India actualmente una gran parte de su población vive en condiciones de pobreza extrema según Malagón (2019) India y Bangladés erradicarán la pobreza extrema durante la próxima década , estima que hay unos 255 millones de personas en pobreza extrema lo cual si sacamos un porcentaje sobre su población nos daría un 5,33% sin embargo como menciona la autora “India es la que vivirá el cambio más fuerte pasando de tener a más de 255 millones de personas en situación de pobreza extrema a tan solo 3,57 millones. Por mostrarlo de otra manera, en la actualidad, el 19% de los indios vive con menos de 1,9 dólares al día, pero para 2030 el porcentaje se reducirá hasta el 0,22%. Un logro que tiene que ver con la apertura económica del país asiático.” (párr.2)

Estos cambios que están viviendo los habitantes de la India es de suma importancia y a tener en cuenta ya que como menciono Malagón (2019) la apertura económica de este país le está generando grandes beneficios a toda su población, mayor cantidad de empleo para sus habitantes, así como de ingresos le está permitiendo a la población a seguir adelante y no quedarse estancada en la pobreza extrema.

Economía.

A continuación, se describe cómo es la estructura de la economía de la India el gracias a los datos proporcionados en el estudio de Vargas (2012) esta:

Combina las actividades primarias e industriales artesanales con la tecnología moderna y una multitud de servicios brindados tanto por empresas familiares que se han mantenido y crecido a través de generaciones como por las empresas multinacionales instaladas en el país. Otro aspecto particular de la estructura de la economía india es que aun cuando más de la mitad de la fuerza laboral está empleada en agricultura, es el sector de servicios el que funge como principal fuente de crecimiento económico y el que representa más de la mitad del PIB del país.

La industrialización de la India ha ocurrido de manera gradual, producto mayoritariamente de las fuertes restricciones a la inversión en el sector manufacturero anteriormente señaladas. (p.19)

Dicho lo anterior la India al transcurso de los años ha ido modificando la base de su economía así como también lo ha realizado Costa Rica, la India tiene algo de similitud con Costa Rica si lo vemos desde el punto de vista que en la actualidad ambos países se están destacando en el sector de servicios por mencionar un ejemplo estos son utilizados por empresas trasnacionales para colocar diferentes tipos de call center de servicio al cliente ya que debido que estos cuentan con mano de obra barata y calificada se puede discutir cual es mejor que el otro pero eso ya eso es otro tema.

Se puede llegar a pensar que la totalidad de habitantes que tiene la India es la proporcionalidad de su mercado disponible para que las empresas inviertan y vendan a cada uno, pero la realidad es otra tomando en cuenta lo que dice Vargas (2012) se debe tomar en consideración diferentes factores que afectan como lo son los culturales, socioeconómicos debido a que muchos indios viven en extrema pobreza y en pobreza así como infraestructura pobre y también complicaciones por la corrupción que se vive en ese país, también los gustos

y preferencias de cada consumidor por lo tanto el dividir o segmentar el mercado es completamente necesario para poder llevar a cabo una buena venta. (p.34)

Desde el punto de vista del ingreso que tienen los habitantes de la India y según datos recolectados por Knoema (2018) tienen un ingreso por persona anual de \$2.016 comparando con nuestro país hay una diferencia muy distante ya que según datos del banco de Costa Rica (2019) para el año 2019 obtuvo un ingreso por persona anual de \$12.213 siendo una diferencia de más de \$10000 sin embargo en esto hay muchas cosas que son de considerar como lo es la gran cantidad de personas que tiene la India así como las muchas de ellas que están en extrema pobreza.

Sin embargo, también hay datos que nos muestran que la India y sus habitantes están aumentando el nivel de ingreso según el artículo de Malagón (2019) explica que la India:

En 2007, la India solo tenía 124.000 personas que tuvieran más de 1 millones de dólares. Dos décadas después la riqueza se expande hasta el punto de rozar el millón de personas que acumulan más de 1 millón de dólares. Entre estos millonarios, la riqueza que se reparten es de unos 8.200 millones de dólares, pero para 2027 la cifra ascenderá a 25.000 millones. (párr.8)

Estos datos reflejan porqué la India proyecta a ser una potencia mundial en el futuro, sus habitantes cada vez reciben más ingresos e incrementan las personas de clase media y alta lo cual para invertir se está haciendo un lugar atractivo por la gran proyección que está teniendo, esto claro teniendo en cuenta solo estos datos ya que hay otros factores que se deben de tomar en cuenta actualmente y tener un análisis amplio para saber si renta hacer negocios con empresas de la India así como exportar productos costarricenses a este país como es el caso a evaluar del sector de frutos frescos.

Aspectos a tener en cuenta a la hora de hacer negocios.

Hay diferentes aspectos a considerar a la hora de hacer negocios y en la India no es la excepción por lo tanto a continuación se detallan diferentes puntos a tener en cuenta.

- El idioma es de suma importancia ya que se debe de comprender en cual se va a realizar la negociación y teniendo en cuenta esto en la India según el artículo realizado por Dezan Shira & Associates (2017) Cultura y etiqueta de negocios en India, indica que:

El inglés es el idioma de los negocios en India. Sin embargo, la constitución india establece que tanto el inglés como el hindi (escrito con el alfabeto devanagari) como los idiomas oficiales del país. Además, hay 22 idiomas regionales más que se hablan en el país y están reconocidos. (párr.3)

Que el idioma ingles sea unos de sus idiomas oficiales favorece a que hacer negocios con la India sea más sencillo en tema de comunicación ya que no será necesario un traductor a un idioma poco común como lo es el hindi, haciendo esto más directo y para la empresa exportadora nacional también es un punto a favor ya que el idioma ingles es manejado como segundo idioma completamente necesario a la hora de relacionarse comercialmente con empresas extranjeras y en caso que la empresa exportadora de fruta fresca no tenga una persona que maneje este idioma será necesario contratar inmediatamente a alguien capacitado en el idioma inglés.

- El contacto para establecer reuniones preferido de los indios según Dezan Shira & Associates (2017) es el correo electrónico, esta forma de contacto conveniente para ambas partes por la facilidad de esta de poder enviarse desde cualquier dispositivo electrónico a cualquier parte del mundo dando libertad al remitente de contestar cuando vea necesario. (párr.5)
- En cuanto a la hora de dirigirse a un similar de la India hay que tomar en cuenta diferentes aspectos que según Dezan Shira & Associates (2017) estos son implicaciones de clase y religión en los nombres indios. Es común que “Sr.” o “Sra.” se utilice en las comunicaciones iniciales, pero una vez que se ha establecido contacto, el nivel de formalidad disminuye. (párr.5)
- A la hora de iniciar la comunicación hay que ser directo y dejar claros los puntos a tratar, los objetivos y requisitos que se van a pedir, así como también dar la

descripción de quien es usted y a que se dedica y la organización para la que emplea (Dezan Shira & Associates 2017. (párr.6)

- Al momento de las reuniones es normal que estas se retrasen o que se prolonguen más de lo esperado debido a que los indios piensan que los horarios deben ser flexibles a la persona. Así que si eres muy puntual deberás tener paciencia en este caso y no tomarlo como una falta de respeto ya que todos son distintos a la hora de realizar negocios. (Dezan Shira & Associates 2017, párr.7).
- En cuanto al saludo según (Dezan Shira & Associates (2017) “El saludo indio tradicional es el “Námaste”, que se hace juntando las palmas abiertas de las manos delante del pecho y con los dedos apuntando hacia arriba y por último se añade una ligera inclinación de cabeza” también menciona que en el ámbito de negocios estrechar la mano de un hombre es normal pero no tanto la de la mujer por lo que hay que esperar la iniciativa de ella y en caso de no darse realizar el Námaste. (párr.9)
- A la hora de hacer negocios se debe tomar en cuenta algo mencionado anteriormente la multi religiosidad que hay en la India, muchos practican el hinduismo, así como también el islam siendo estas dos las más practicadas en el país entre otros por lo tanto es necesario estudiar a que religión pertenece la personas con la que se va a negociar es de importancia ya que para ellos la religión es un punto de respeto y muy importante en los negocios. (Dezan Shira & Associates 2017, párr.11).
- Debido al punto anteriormente mencionado se debe tomar en cuenta los días festivos ya sea nivel país o de religión para no programar una reunión en un día que estos no van a estar disponibles y ni faltarles el respeto con ello, por mencionar algunos de estos días festivos se encuentran: Día de la República el 26 de enero, Día de la Independencia el 15 de agosto, Gandhi Jayanti el 2 de octubre natalicio de Gandhi. (Dezan Shira & Associates 2017, párr.12).
- A la hora de sacar conversación no es de extrañar que los indios hagan preguntas algo personales como lo es hablar de la familia ya que para ellos esto es una muestra de interés otros temas que se pueden conversar con ellos son por ejemplo de política las reformas que está viviendo el país y sus avances en la economía así como el deporte favorito de ellos el cricket y también sobre Bollywood el cine Indio ya que estos

temas les enorgullecen, por otra parte evitar hablar de la pobreza que sufre el país ya que es un tema que a estos les incomoda. (Dezan Shira & Associates 2017, párr.21).

- En cuanto a la vestimenta para asistir a las reuniones es importante saber que para los hombres es suficiente con una camisa formal, pantalones y una chaqueta o solamente corbata y para las mujeres actualmente trajes de pantalón o blusa son permitidos, pero también los indios ven con muy buenos ojos el que un extranjero vista con prendas tradicionales de este país como lo es el salwar kameez (túnica larga y pantalones sueltos) o los saris. (Dezan Shira & Associates 2017, párr.26).
- Otro punto a tomar en cuenta es que en la India los compradores suelen tener mucha experiencia por lo tanto no toman las decisiones a la ligera sin antes haber realizado un estudio de las implicaciones positivas o negativas que para ellos trae, por lo tanto, las negociaciones tardan un poco más de lo habitual y en muchas ocasiones la decisión final la toma el superior (en casi de no serlo) de la persona que está negociando. (Dezan Shira & Associates 2017, párr.29).
- Y por último pero muy importante a la hora de viajar a la India se necesita una visa según Dezan Shira & Associates (2017) “Todos los extranjeros que visitan India necesitan una visa. Al solicitar una visa, es posible que necesite una carta de su contacto indio que explique el propósito de la reunión”. También informarse de las enfermedades que se transmiten en sé país como por ejemplo la malaria, para antes de ir tomar las precauciones del caso e inyectarse en contra de estos males. (párr.39).

Todos los puntos anteriormente mencionados son de importancia y a tener en cuenta en caso de que se pueda concretar alguna oportunidad de exportar frutos frescos a este país para que las empresas nacionales estén informadas en caso de tener que viajar hasta la India a concretar una negociación sin embargo estas no solo sirven para los exportadores sino para toda aquella empresa que desee mandar un colaborador a la India a realizar cualquier tipo de tramite así como también para las personas que decidan viajar a este país no precisamente a hacer negocios.

Comercio de la India.

La India como anteriormente se menciona, en los últimos años ha ido abriendo su economía al comercio internacional de pasar de una economía con altas tendencias de solo consumir lo propio, a pasar realizar más exportaciones e importaciones y cuentan con ser un país en que una gran mayoría de personas se dedican a la agricultura sin embargo esto no significa que cumplan con todos los alimentos que estos necesitan para suplir las necesidades ya que al ser una de las poblaciones más grandes del mundo tienen que suplir el déficit de alimentos mediante la importación y esto favorece a empresas exportadoras como sería en este caso al de frutas frescas costarricense.

Según datos brindados por Vargas (2012) el ámbito donde hay mayor gasto en la India es el de alimentos donde dice:

Cabe mencionar que el mercado doméstico de alimentos tiene una demanda insatisfecha y aunque el consumo es principalmente abastecido con producción local, también hay oportunidades para las importaciones de ciertos alimentos, y para las exportaciones; por lo que paulatinamente el comercio internacional ha aparecido como un elemento de relevancia creciente en este sector. (p.35)

Como se mencionaba y basado en lo que dice el autor esto abre oportunidades en diferentes sectores y claro el de agricultura el cual se podría aprovechar para poder exportar frutas a este país suponiendo el caso de que sea rentable y consumidas por la población, pero también teniendo en cuenta la competencia que hay en el sector alimenticio contra países asiáticos vecinos de la India que por su cercanía tienen ventaja en frente de la empresa costarricense.

Sin embargo, hay puntos que favorecen que hace que se piense en exportar frutos frescos a la India como dice Vargas (2012) los indios:

Poco a poco se ha venido dando un cambio en las preferencias y en los hábitos de compra del consumidor indio, existe una mayor preferencia por los

alimentos saludables y de conveniencia, que, sumado al aumento de los ingresos, está arrojando oportunidades sin precedentes para los proveedores de este tipo de bienes. (p.43)

Estos cambios en los hábitos alimenticios de los indios son sumamente favorables en el sentido de que las frutas frescas son fuentes de vitaminas, minerales y azúcares sanos para la dieta de cualquier persona por lo tanto estos cambios a buscar una dieta más saludable impulsa el consumo de las frutas frescas por ser naturales y parte de una dieta completa y balanceada, por ejemplo los nutricionistas recomiendan a la hora de sentir impulso por consumir algo dulce como lo es una galleta o algo de este tipo, es mejor opción consumir un trozo de fruta como por ejemplo la manzana esto ayuda a combatir esas ansias que le da al cuerpo humano de consumir azúcar y al ser un azúcar natural no influye de manera negativa.

Por otra parte, hay factores que están favoreciendo estos cambios en la economía de la India como lo es abrir más su mercado a las importaciones, así como cambios políticos y menos restricciones a estas, citando a Vargas (2012) en su informe indica que:

Varios factores han contribuido a que esto sea así, uno de ellos es que alrededor de un 40% de la población de la India es menor de 25 años, el país en que les ha tocado vivir es muy diferente a la India en la que vivieron sus padres y abuelos; es una India mucho más globalizada y occidentalizada, desde el punto de vista de las condiciones de vida, han disfrutado de la bonanza económica y el cambio continuo; prácticamente no conocieron la India de las restricciones y el estancamiento. Por tanto, son una generación con mayores aspiraciones. (p.35)

Teniendo en cuenta lo antes citado el cambio generacional que está viviendo la India actualmente es de suma importancia ya que las personas más jóvenes impulsan al cambio por el hecho de que ven de manera distinta las oportunidades que se desarrollan en este país gracias a la globalización hecho del cual todos los países deben aceptar y adaptarse porque es prácticamente imposible que en la época que estamos viviendo que un país no sea parte

de esta, puede que haga retrasar su participación ya sea por cuestiones políticas y restricciones un ejemplo es cuba que está sumamente atrasada en esto de la globalización, pero la India entendió que debe abrirse más a nivel internacional para bien del país, su economía y su población mejorando el estilo de vida de muchas personas.

Otro punto para mencionar de los indios es que según Vargas (2012) “Resulta trascendental tener en cuenta que los consumidores indios son muy sensibles al precio, y si bien es cierto hay consumidores (especialmente de la clase media y alta) que valoran el trade-off calidad vs costo, aún la mayoría tendería a sacrificar calidad por un precio más competitivo.” Esto se debe de tener en cuenta a la hora que la empresa costarricense desee exportar frutos a la India ya que como dice el autor el consumidor indio se fija por decirlo de esta manera en el precio en vez de la calidad, por lo tanto, se tiene que investigar cual sería un precio de venta para estos consumidores tomando en cuenta todos los gastos que conlleva llevar estos productos hasta el país y evaluar si se obtendrá ganancia. (p.45)

Otro punto para destacar sería la segmentación de mercado la cual según Philip Kotler y Gary Armstrong (2013) un segmento de mercado se define como "un grupo de consumidores que responden de forma similar a un conjunto determinado de esfuerzos de marketing". En base a lo citado la India como todo mercado se puede dividir según el segmento que se desee acaparar ya sea por edad por ejemplo que estas vayan dirigidas a personas entre 20 y 50 años por mencionarlo, también dividirlo por clase social ya que al ser un producto importado en ese país tendrá un valor más alto que el nacional o el importado de los países vecinos por lo cual podría ser dirigido a la clase media desde media baja hasta la clase alta esto dándolo como ejemplo. (p.165)

Importaciones.

Como antes se ha mencionado la India es un país muy proteccionista se dedica lo mayor posible proteger a sus productores, así como consumir lo propio por ende las importaciones no son tan grandes comparado con otros países de tamaño parecido en cuanto a habitantes y territorio por ejemplo el gigante China el cual para el año 2017 importo un

total de \$ 1.843.790,0 millones, en cambio la India según datos obtenidos por Observatory of Economic Complexity (OEC) (2017) nos dice que:

En 2017 la India importó \$417 Mil millones, lo que es el 11° importador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las importaciones de India han decreció a una tasa anualizada del -1,6%, de \$449 Mil millones en 2012 a \$417 Mil millones en 2017. Las importaciones más recientes son lideradas por Petróleo crudo de petróleo o minerales bituminosos, que representa el 17,9% de las importaciones totales de India, seguido por Oro, incluido el oro platinado, en bruto, semielaborado o en polvo, que representa el 9,3%. (párr.5)

A pesar de que, en comparación con otros países de su índole, las importaciones que este realiza son suficientes para mantenerlo como el onceavo importador más grande del mundo esto claro debido a que tiene que abastecer a una población sumamente alta por lo tanto estas se disparan, pero aun así para la índole que la India representa no son importaciones sumamente altas y destaca en la importación en su mayoría de petróleo por lo mismo mencionado para poder abastecer a toda su población.

Exportaciones.

Por otra parte se encuentra con las importaciones que la India realiza que si se vuelve a la misma comparación teniendo solo en cuenta la población y la extensión de su terreno por ejemplo China exparto en el año 2017 un total de \$2.41 billones de dólares una suma abrumadora ya que como la mayoría se sabe que China es un gigante y el número uno en ello, claro está que en ese sentido no se puede comparar con la India ya que ellos están en un pleno repunte pero sin embargo según predicciones de economistas y expertos alrededor del mundo la India llegara a ser un competidor en toda regla con China por ende la comparación, pero la realidad es que según la OEC (2017) indica:

En 2017 la India exportó \$292 Mil millones, lo que es el 17° exportador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las exportaciones de India han creció a una tasa anualizada del 1,2%, de \$273 Mil millones en 2012 a \$292 Mil millones en

2017. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70 % en peso, en las que estos aceites, que representa el 10,3% de las exportaciones totales de India, seguidas por Diamantes, incluso trabajados, sin montar ni engarzar, que representan el 9,1%. (párr.6)

Como se observa con la información obtenida por OEC la India es el número diecisiete en todo el mundo entre los países que más exportan, pero claro se sigue viendo lo mismo de lo anterior estas no son en gran cantidad comparando con otros países, pero sin embargo esta va en aumento año con año por lo antes mencionado que la India apunta a ser una posible nueva potencia mundial por lo cual para lograrlo está haciendo esfuerzos en la exportaciones e importaciones para aumentar la cantidad de ellas.

Otro punto que se puede observar es que en ese año la India tuvo una balanza comercial negativa ya que con sus importaciones de 417 mil millones y sus exportaciones de 292 mil millones les dejó en ese momento una balanza de -\$125 mil millones dólares por lo cual la India deberán trabajar para que eso se revierta.

Destinos.

En cuanto a los principales socios comerciales a los países que la India más exporta regularmente según OEC (2017) estos son “Los principales destinos de las exportaciones de India son los Estados Unidos (\$44,3 Mil millones), los Emiratos Árabes Unidos (\$28 Mil millones), China (\$14,8 Mil millones), Hong Kong (\$12,7 Mil millones) y Alemania (\$9,9 Mil millones)”. (parr.8)

Por otra parte, según datos de la misma fuente OCE (2017) los principales socios comerciales de las importaciones que la India realiza, informan “Los principales orígenes de las importaciones de India son China (\$68,8 Mil millones), los Estados Unidos (\$22,8 Mil millones), los Emiratos Árabes Unidos (\$22,1 Mil millones), Suiza (\$20,9 Mil millones) y Arabia Saudita (\$19,4 Mil millones)”. Estos datos del mismo año. (párr.9)

Relación comercial con Costa Rica en exportaciones e Importaciones.

En cuanto a las exportaciones e importaciones que se intercambian entre Costa Rica y la India se destaca que esta relación no es la más fuerte ni mucho menos uno de los principales socios ya que el intercambio comercial no es significativo como se puede ver en los siguientes cuadros los cuales están basados en datos del anuario estadístico de Procomer del año 2018:

Tabla 1. Costa Rica: principales productos exportados hacia India, 2018 (millones de US\$)

Mercancía	Cantidad exportada
Madera en bruto	\$16.9
Madera aserrada	\$11.3
Máquinas para trabajar metal	\$2.2
Materiales reciclables como el cartón	\$0.6
Partes para aparatos mecánicos y maquinas	\$0.5

Nota: Elaboración propia con datos de Procomer (2019).

Tabla 2. Costa Rica: principales productos importados desde India, 2018(millones de US\$)

Mercancía	Cantidad importada
Automóviles	\$57.7
Medicamentos	\$26.8
Preparaciones aglutinantes	\$15.5
Textiles y confección	\$10.4
Motocicletas	\$5.7

Nota: Elaboración propia con datos de Procomer (2019).

Como se puede observar en los datos anteriores y en los principales productos exportados principalmente el sector beneficiado actualmente es el maderero y que el sector que se está analizando si tiene oportunidades en la India el de frutos frescos, no aparece ningún producto exportado hacia ese país por lo tanto esto significa dos cosas o los productores no están aprovechando, o no renta exportar sus productos a ese país aprovechando otras mejores opciones que más adelante se hablara de ello.

Método de Gravedad

Hay diferentes tipos de métodos y diferentes formas de evaluar si realizar comercio con un país u otro podría ser factible, mediante la utilización de diferentes factores de cada país y el método de gravedad es uno de ellos, este método inspirado en la teoría de la gravedad de Albert Einstein en la cual indica que la atracción de dos cuerpos o masas es proporcional a la masa y la distancia de cada cuerpo, basado en esto se creó el método de gravedad comercial.

Este método de gravedad comercial según Krugman (2006) se desarrolla de la siguiente manera:

Fijándose en el comercio mundial en su conjunto, los economistas han descubierto una ecuación de la siguiente forma que predice con bastante precisión el volumen de comercio entre dos países cualesquiera:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij} \quad (2.1)$$

donde A es una constante, T_{ij} es el valor del comercio entre el país i y el país j, Y_i es el PIB del país i, Y_j es el PIB del país j, y D_{ij} es la distancia entre los dos países. Es decir, el valor del comercio entre dos países cualesquiera es proporcional, siendo todo lo demás igual, al producto de los PIB de los dos países, y disminuye con la distancia entre los dos países.

Una ecuación como la 2.1 se conoce como el modelo de la gravedad del comercio mundial. La razón de este nombre es la analogía con la ley de la gravedad de Newton: igual que la atracción de la gravedad entre dos objetos cualesquiera es proporcional al producto de sus masas y disminuye con la distancia, el comercio entre dos países cualesquiera es, permaneciendo todo lo demás constante, proporcional al producto de sus PIB y disminuye con la distancia. (p.p 15-16)

Por lo cual aplicar este método para hacer una hipótesis sobre el nivel de atracción entre ambos comercios, de ambos países en este caso entre Costa Rica y la India se puede usar como referencia de cuanto es el nivel de comercio entre ambos países por lo tanto se continua con la implementación de dicho método con los siguientes datos:

PIB anual de la India 2018 = 2.719.000.000.000 millones de dólares.

PIB anual de Costa Rica 2018 = 60.000.000.000 millones de dólares.

Exportaciones e importaciones entre ambos países 2018 = 225,5 y 213 millones de dólares.

A= Valor mínimo de comercio.

Distancia entre ambos países: 16.000 Km.

La ecuación quedaría de la siguiente manera:

$$438.500.000 = A \times 60.000.000.000 \times 2.719.000.000.000 / 16000$$

$$A = -4.30006 \times 10^{-11}$$

El resultado obtenido da una idea de la poca significancia en términos de comercio que se da entre Costa Rica y la India es decir que la atracción comercial en ambos países para este momento es muy baja por diferentes circunstancias como lo es la afectación de la distancia el cual al ser más de 16000 km afecta significativamente la comercialización entre ambos países disminuyendo las importaciones y exportaciones que se realizan entre ambas naciones año con año.

Sin embargo este modelo no toma en cuenta muchos puntos que pueden influir entre el comercio de ambas naciones como lo son la cultura, el idioma incluso el tipo de moneda que se utiliza en la naciones involucradas, así como también no se toma en cuenta al ser un modelo antiguo lo que sería la globalización está haciendo del intercambio comercial entre

dos países sin importar la distancia que sea más sencillo para ambos, la comunicación aumenta así como también la búsqueda de clientes y nuevos mercados.

Se concluye que los resultados obtenidos del método de gravedad hace reflejo de la realidad comercial y la influencia que tiene esta en ambas economías, el intercambio comercial entre ambos países es sumamente mínimo en comparación del producto interno bruto de ambos es decir en el año 2018 el valor de importaciones y exportaciones de ambos países fue un total de 438.500.000 millones de dólares aproximadamente esto reflejado en el producto interno bruto de la India solo representa un 0.016% y para Costa Rica un 0.73% de su producto interno bruto anual, siendo estos datos sumamente insignificantes para ambas economías y dando reflejo de la poca atracción comercial que hay entre ambas naciones.

Trazabilidad comercial entre Costa Rica y la India para el sector frutos frescos.

Primeramente, se define que es la trazabilidad que según el Centro de Tramites de Exportación por sus siglas CENTREX del San Salvador (2010) esta es:

Es la capacidad de conocer y certificar con precisión el recorrido realizado por un producto, sus componentes, ingredientes e información asociada desde el punto de origen hasta el punto de destino final o viceversa a través de toda la cadena de abastecimiento hasta su llegada al consumidor final. (p.1)

Por lo tanto, es de importancia evaluar los puntos de trazabilidad que tendría que recorrer una mercancía desde Costa Rica hasta el punto de destino que sería la India, en este caso de los productos frutos frescos, comprendiendo las dificultades o la importancia que recurra cada punto en este tipo de exportación y lograr saber que tan difícil sea llevar acabo la trazabilidad de los frutos frescos desde Costa Rica hasta la India.

Según Navarrete (2015) Compilación de temas actuales sobre el Comercio Internacional, hay diferentes tipos de trazabilidad los cuales se definen de la siguiente manera:






La trazabilidad hacia atrás: Saber cuáles son los productos que son recibidos en la empresa, acotados con alguna información de trazabilidad y quienes son los proveedores de esos productos.

Trazabilidad Interna: Es la traza que va dejando un producto por todos los procesos internos de una compañía, con sus manipulaciones, su composición, la maquinaria utilizada, su turno, su temperatura, su lote, entre otros, es decir lo que hacen o pueden hacer variar el producto para el consumidor final.

La trazabilidad hacia delante: saber cuáles son los productos expedidos por la empresa, acotados con alguna información de trazabilidad. (p.p 24-25)

Según CENTREX (2010) hay diferentes partes involucradas en el proceso de trazabilidad los cuales son de suma importancia ya que serán los tomados en cuenta para evaluar el nivel de trazabilidad de los frutos frescos hacia la India, estas partes son:

Cuadro 1. Partes involucradas en el Proceso de trazabilidad.

	Transportista	<ul style="list-style-type: none"> Responsable de la recepción o despacho de la mercadería trazable.
	Industrial/ Productor	<ul style="list-style-type: none"> Recibe materia prima y la procesa. (Ej.: finca, centro de acopio, y productor final que transforma la materia prima en producto terminado).
	Punto de Venta/ Supermercado	<ul style="list-style-type: none"> Venta final al consumidor (Ej: Supermercado, hospital, hotel, restaurante, etc.)
	Centro de Distribución	<ul style="list-style-type: none"> Responsable por el manejo, almacenamiento y despacho de la mercancía trazable.
	Autoridades	<ul style="list-style-type: none"> Entidades legales que protegen intereses públicos (aduanas, Ministerios de Comercio, Cámaras de Comercio, ventanillas de importación y exportación) entre otras.

Nota: Elaboración de CENTREX (2010). (p.3)

Transporte:

Siguiendo el cuadro anterior primeramente hay que tomar en cuenta lo que sería el transportista así como también el transporte que se ofrece desde Costa Rica hasta la India, este en el sentido de disponibilidad no es un problema ya que desde Costa Rica se cuenta con buena variedad de Navieras que ofrecen sus servicios de transporte como por ejemplo, Evergreen, Mediterranean Shipping Company, CMA CGM Costa Rica, entre otras más, como se puede observar la disponibilidad de donde elegir es variedad y de gran ayuda para este caso.

Sin embargo, a lo anterior se suma la dificultad que hay por los tiempos de transito que ofrecen esas navieras, es decir el tiempo que tardar en llegar los frutos hasta la India, estos tiempos de transito que van desde los 40 días como mínimos hasta los 77 o más días como máximo dependiendo del puerto de llegada en la India y la naviera contratada, siendo estos tiempos de transito sumamente perjudiciales para la exportación de frutos frescos a la India desde Costa Rica.

Producción:

En la producción y productores de frutos frescos tanto en Cota Rica como la India es variada, primeramente en Costa Rica hay gran cantidad y variedad de empresas exportadoras y productores de frutos frescos , entre los frutos frescos que destacan están.: la piña, el banano, melón, sandía entre otros, siendo estos producidos de una gran calidad y la empresa con la experiencia suficiente para afrontar una exportación hacia la India y para el potencial cliente indio tener de dónde escoger desde la empresa a la que le llegase a comprar así como también el tipo de fruta.

Siguiendo con lo anterior y su contra parte la India también es productor de frutos frescos teniendo productores y empresas que se dedican a este sector llegando a ser sumamente significativo y abracan gran totalidad del mercado en frutas como plátanos, guaba, mango, papaya entre otras gran variedad ya que la India cuenta con una gran extensión de terreno y variedad de tierras que son beneficiosas para el cultivo de frutas sea cual sea el

tipo, por esta razón es un total inconveniente que sea así ya que la competencia interna en ese sector es sumamente fuerte así como los precios de los productos indios son más baratos de lo que llegaría a valer una fruta costarricense importada en la India.

Punto de Venta- Supermercados:

La India al ser un país sumamente grande con una gran cantidad densidad poblacional esta tiene mucha variedad de pequeños y grandes comerciantes dueños de supermercados en los cuales se podría ofrecer y vender la fruta costarricense, por ejemplo, según Synco (2018) Una mirada al mercado de la India, serían los siguientes:

BIG BAZAAR que pertenece al Future Group, es la cadena más importante del país. Entre todos los tipos de tiendas de Future Group, el Big Bazaar tiene más de 164 supermercados en 90 ciudades de India. Esta cadena cuenta con una política agresiva en términos de precios. Este supermercado trabaja con la estrategia de Everyday Low Price (Precio Bajo Cada Día) que se obtiene por compras masivas desde sus proveedores. BIG BAZAAR enfatiza que el consumidor siempre ahorra dinero en la canasta de productos (con lo que se puede deducir que todos los productos no son del precio más bajo en el mercado). (párr.8)

MORE STORE ocupa el mismo nivel que Big Bazaar en las ciudades primarias, pero tienen menos representación en las ciudades de segundo orden, debido a que el público objetivo son los consumidores de los centros urbanos. En total, More Store cuenta con 487 supermercados. Esta cadena se proyecta como un supermercado que entrega a los consumidores productos de valor. El supermercado no está enfocado a conseguir los precios más bajos, pero obviamente como tiene más o menos el mismo público objetivo que el Big Bazaar, tiene que ser competitivo. (párr.9)

Como se puede observar en la cita anterior estas dos grandes marcas de supermercados tienen gran cantidad del mercado Indio abarcado, por lo cual hacer

negociaciones y vender fruta fresca a estos, sería un gran logro, pero teniendo en cuenta que la tienda More Store se enfoca en productos de más calidad, sería más probable que estos adquirieran los frutos frescos costarricense en vez de su competencia el Big Bazaar, el cual se enfoca más en precios bajos, sin embargo un punto negativo es por lo ya antes mencionado que hay gran cantidad de productores de frutos frescos así como producción, y este tipo de supermercados se inclinarían y se inclinan por la producción nacional por su sentido proteccionista y también por los precios menores en comparación con producto importado.

Centro de distribución:

Según Zonológica (2018) un centro de distribución se define como:

Un centro de distribución se entiende como un espacio logístico en el que se almacena mercancía y se embarcan órdenes de salida para que sean distribuidos en el comercio mayorista o minorista. Normalmente está conformado por uno o más almacenes en los que ocasionalmente se implementan ciertos sistemas según las necesidades. (párr.2)

Dicho lo anterior y citando a Creando marketing (2014) Centros de distribución en India, este indica sobre los centros de distribución en India:

Debido a que los centros de distribución de India distribuyen principalmente a economías locales y proveen productos a mercados no muy ricos, esto causa que los sku's no tengan un alto costo, lo cual crea que las personas no vean la necesidad de reducir los inventarios en búsqueda de ahorros. (párr.3)

En la India los centros de distribución de mercancías no están muy tecnificados y no hay gran variedad de estos a nivel del país y ya que los mercados a los que distribuye son mercados no adinerados por lo tanto el nivel de estos no es tan eficiente, sin embargo, al realizar una exportación de frutos frescos el centro de distribución no sería una gran complicación para el exportador costarricense sino para el comprador indio el cual tiene que lidiar con este tipo de deficiencias.

Autoridades o entidades gubernamentales:

En este punto se debe tener en cuenta cada entidad tanto en Costa Rica como sería las aduanas, el registro en Procomer como exportador para poder llevar a cabo las exportaciones, por otra parte, en la India hay gran cantidad de entidades gubernamentales que regulan en este país lo que son las importaciones y exportaciones, por lo tanto estas implementan diferentes tipos de barreras arancelarias y no arancelarias como políticas comerciales que afectan al sector de frutas frescas que desee exportar a la India, entidades como el Ministerio de Comercio e Industria, El Bureau of Indian Standards (BIS), Food Safety and Standards Authority of India (FSSAI), son los encargados de velar por el comercio internacional y estos incluyen que se implementen barreras, como lo serían los certificados fitosanitarios obligatorios para importar frutas frescas, así como también la licencia de importación por mencionarlos como ejemplos.

Logística de transporte hacia India

La logística de productos perecederos como lo son los frutos frescos desde Costa Rica hasta la India es complicada debido a que los días de tránsito no ayudan en ello por lo tanto es todo un reto lograr exportar fruto fresco hasta ese país debido a esta circunstancia deberán de evaluar ampliamente la rentabilidad de la fruta que quieren enviar ya que tiene que ser una que tenga un mayor valor comercial que permita sacar mayor ganancia.

Según Vargas (2012) ahora bien, “una alternativa importante para poder colocar producto perecedero podría ser los equipos especiales de Atmósfera Controlada (AC) como el Purfresh, y el Starcare, que ofrecen las condiciones adecuadas para transportar producto perecedero.”. Estas dos tecnologías podrían ayudar a extender la vida de la fruta dentro del contenedor y permitir aguantar un poco más de tiempo de tránsito.

Según la página de la compañía Purfresh (2020) sus servicios se destacan por “Purfresh es el único sistema de transporte puerta a puerta del mundo que combina capacidades de generación de ozono bajo demanda, monitoreo en tiempo real y atmósfera controlada.” (párr.1),

Igualmente, según esta misma compañía en su artículo (2019) El ozono reduce el riesgo de patógenos transmitidos por los alimentos en los envíos al extranjero, dice que “El ozono reducirá significativamente el riesgo de contaminación cruzada, y puede reducir muchos tipos de riesgo de patógenos alimentarios transmitidos por la superficie hasta en un 99% en tan solo 5-7 días”. (párr.6)

Gracias a que Costa Rica cuenta con salidas de mercancías tanto por puertos en Limón, así como el de Caldera esto hace que haya mayor competencia entre proveedores logísticos en el país y agregando que la India es un país sumamente amplio y con más de 20 puertos hace que esto sea una ventaja para ellos y ofrezcan el puerto a mayor conveniencia para el exportador o importador en India.

Servicios de transporte.

A continuación, se muestran las empresas que dan servicio de transporte desde costa rica en dirección a la India esto por medio de navieras y aerolíneas.

Tabla 3. Navieras que ofrecen sus servicios a la India.

Puerto en India	Puerto en Costa Rica	Naviera	Días de transito aproximado
Agra	Puerto Caldera	Mediterranean Shipping Costa Rica	57
Bangalore	Puerto Moín	Mediterranean Shipping Costa Rica	57
Chennai	Puerto Moín Puerto Caldera	Barlovento Agencia Marítima S.A CMA CGM Costa Rica Maersk Line Mediterranean Shipping Costa Rica Mitsui OSK Line	42-61
Cochin	Puerto Moín Puerto Caldera	Evergreen Line Mediterranean Shipping Costa Rica Mitsui OSK Line	52-60
Delhi	Puerto Caldera	Mediterranean Shipping Costa Rica	50
Haldia	Puerto Moín Puerto Caldera	Maersk Line Mediterranean Shipping Costa Rica	55-59
Hyderabad	Puerto Caldera	Mediterranean Shipping Costa Rica	50
Nhava Sheva	Puerto Caldera	Evergreen Line	60

Nota: Elaboración propia con base de datos de Silogistica.cr (2020).

Tabla 4. Continuación de Navieras que ofrecen sus servicios a la India.

Puerto en la India	Puerto en Costa Rica	Naviera	Días de transito aproximado
Mundra	Puerto Moín Puerto Caldera	CMA CGM Costa Rica Mediterranean Shipping Costa Rica Hamburg sud Costa Rica	45-51
Nagpur	Puerto Caldera	Maersk Line	45
Murad	Puerto Caldera	Mediterranean Shipping Costa Rica	50
Pipavad	Puerto Caldera	CMA CGM Costa Rica Mediterranean Shipping Costa Rica Mitsui OSK Line	47-77
Tuticorin	Puerto Moín Puerto Caldera	Mediterranean Shipping Costa Rica Mitsui OSK Line	55-60
Visakhapatnam	Puerto Moín Puerto Caldera	Maersk Line Mediterranean Shipping Costa Rica	62
Kandla	Puerto Moín Puerto Caldera	CMA CGM Costa Rica Maersk Line Mitsui OSK Line Evergreen Line	40-62
Mumbai	Puerto Caldera	Maersk Line	40

Nota: Elaboración propia con base de datos de Silogistica.cr (2020).

Tabla 5. Ejemplo de transporte aéreo.

Puerto en la India	Puerto en Costa Rica	Aerolínea	Días de tránsito aproximado
Chennai	Aeropuerto Internacional Juan Santamaría	DHL Aviation Costa Rica Global Air Service Air Trasat	3-7

Nota: Elaboración propia con base de datos de Silogistica.cr (2020).

En los datos suministrados anteriormente hace ver las empresas que ofrecen los servicios hacia la India así siendo todos estos de manera indirecta es decir no van de un puerto costarricense al indio sino antes deben pasar por otros puertos y esto claro esta hace que aparte de la distancia que ya es mucha atrase la entrega a ese país así como también alargando el tiempo de transito siendo estos en el caso marítimo mayores a un mes lo cual es algo sumamente importante que hay que tomar en cuenta para el sector frutos frescos a la hora de exportar frutos frescos.

Y en caso de tomar en cuenta el transporte aéreo que su tiempo de transito es de tan solo de siete días sumamente corto pero que para que salga rentable la fruta enviada a la India deberá ser una que dé suficientes ganancias, un buen margen de beneficio porque ya que el transporte aéreo es mucho más caro que el marítimo y con más razón debido que es una distancia considerable, además no se podrían enviar grandes cantidades por lo cual prácticamente para este sector es descartable.

Por otra parte, igualmente según Vargas (2012) sobre el costo de transporte de costa rica a la India este:

Otro tema relevante es el mayor costo que tiene enviar productos a India respecto a otros destinos con servicios más eficientes en Asia. Por ejemplo, el costo aproximado para enviar un contenedor 40 Hight Cube con mercancía seca hacia Chennai, India es de US\$ 5,546 y el tiempo de tránsito de 54 días, muy por debajo del desempeño del puerto de Shanghái, China, que cuenta con tiempos de transito mucho menores (35 días), y con costos logísticos más competitivos US\$ 2,800. (p.64)

Principales documentos requeridos para exportar a la India.

En todo el mundo a la hora de hacer comercio cada país tiene diferentes documentos que son requisitos a la hora de exportar a ellos así como también muchos en común que son prácticamente el día a día en el comercio internacional y para la India esto no es la excepción según el trabajo realizado por Alicia Juanco Corral para la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Mumbai (2019) en su informe Guía de trámites aduaneros de importación en la India, en el cual indica que los documentos requeridos son los siguientes:

Bill of Entry: Factura de entrada

Declaración del importador o su agente de aduanas sobre la naturaleza exacta, la cantidad precisa y el valor de los bienes. Esta factura la presenta el importador o su agente para someterse a los trámites de despacho de aduana de importación que son necesarios para poder sacar la mercancía de la aduana. Esta mercancía es examinada y evaluada por el oficial de aduanas para su conformidad con las regulaciones y tarifa correspondiente.

Bill of Lading o Airway Bill: Conocimiento de embarque

Documento legal que emite un transportista detallando el destino de las mercancías, el tipo y la cantidad. Sirve como recibo de un envío al entregar el transportista las mercancías en el destino. No importa la forma de transporte, este documento siempre debe acompañar el envío de los artículos y estar firmado tanto por el representante autorizado del transporte, la compañía que exporta y el importador que recibe la mercancía.

Commercial Invoice cum Packing List: Factura comercial y lista de embalaje

La factura comercial hay que presentarla por triplicado en inglés con la siguiente información:

Nombre y dirección del exportador, importador y transportista.

Marca, cantidad, número y tipo de paquetes.

Peso bruto y neto.

Descripción exacta de las mercancías, código del SA, Sistema Armonizado

Valor CIF y coste CIF.

Certificado de País de origen.

Costes de flete y seguro.

Al final de la factura, el exportador debe hacer una declaración en la que conste que los detalles de la factura son verdaderos y correctos: "Certificamos que esta factura es verdadera y correcta".

Listas de embalaje: si un envío contiene varios paquetes de diferentes contenidos, se debe adjuntar una lista de embalaje para proporcionar una descripción general de la marca, número, tipo, peso y contenido de cada paquete individual.

Import General Manifest: Manifiesto general de importaciones

Documento archivado por el transportista en el departamento de aduanas que contiene los detalles de la mercancía que llegó a aduanas. Su presentación es obligatoria. Contiene datos sobre el importador, descripción de las mercancías, número de identificación o número de línea, puerto de carga y detalles sobre la carga recibida. Los detalles sobre la importación en la factura de Bill of Lading se muestran en cada número de línea.

Bill of Exchange: Letra de cambio.

Documento mercantil que se emplea como garantía porque certifica que una parte va a pagar a otra una suma concreta inmediatamente o en una fecha fijada.

Certificate of Origin: Certificado de origen

Acredita el origen de la mercancía que se importa. De esta manera, el exportador prueba la fuente del producto y puede reclamar los beneficios de los productos que pueden ser elegibles en el país de exportación. Este

certificado establece evidencia sobre el origen y a la mercancía se le aplican las medidas de política comercial del territorio aduanero en destino, como por ejemplo medidas antidumping.

Certificate of non-preferential origin: Certificado de origen no preferencial

En principio solo se requiere para artículos con alguna medida de política comercial en India, como medidas de salvaguardia o antidumping, por ejemplo.

Import letter of credit: Carta de crédito de importación

Certificado expedido por el banco del importador en nombre de este, siendo el exportador el beneficiario. Sirve para demostrar que el banco del importador garantiza que el pago va a realizarse. El banco se hace cargo de la capacidad crediticia del importador y reduce el riesgo de estafa.

Import license: Licencia de importación

Según el producto puede ser requerido para el despacho de aduanas contar con una licencia para poder importar este artículo específico.

Otras certificaciones, como certificados fitosanitarios, certificados veterinarios, de inspección o análisis requeridos según el artículo. (pp.14-16)

Entre los otros documentos requeridos por la India y que son estrictos para el ámbito de exportar frutos frescos hacia este país y según el informe de Vergas (2012) estos son los requeridos:

Regulaciones para el empaqueo de madera (ISPM 15 Wood Packing Regulations):

La norma ISPM 15 es el estándar internacional para la reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional. La Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO) de las Naciones Unidas y la

Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (IPPC, por sus siglas en inglés), han emitido el acuerdo internacional sobre sanidad vegetal firmado por 173 países. El objetivo es proteger los recursos mundiales de plantas cultivadas y naturales de la diseminación e introducción de plagas de plantas, al mismo tiempo que busca interferir al mínimo con el movimiento internacional de bienes y personas. (pp.59)

Este utilizado y requerido en la mayoría de país en contra de las plagas que se presentan en la madera de los pallets para así evitar que esta lleve invasores de un país a otro y perjudique a la flora y fauna de cada uno por lo cual al ser un documento requerido de forma regular no sería mayor inconveniente para la empresa exportadora de frutos frescos costarricense ya que estas deben de contar con estas regulaciones y certificados.

Certificado fitosanitario: Requerido para todos los productos agrícolas. Para todos los productos agrícolas, incluyendo plantas y productos vegetales, semillas, flores cortadas, hoja de tabaco cruda y caña de azúcar, productos de madera y embalajes, etc. El certificado debe indicar que el embarque está libre de todas las plagas y las enfermedades infecciosas según especificado por el Ministerio de Agricultura de India. Para los productos que requieren un permiso de importación, se debe indicar el número de permiso en el certificado fitosanitario. Los embarques de organismos genéticamente modificados para su uso en la investigación, los alimentos, los piensos, procesamiento a granel, y los envíos de productos alimenticios crudos y procesados, alimentos para animales, ingredientes utilizados en alimentos y aditivos alimentarios que contengan cualquier cantidad de un organismo modificado genéticamente debe incluir una declaración que indique que los productos contenidos en el envío han sido genéticamente modificados. (Pp.59-61)

Por otra parte, ya lo que son los documentos como el certificado fitosanitario va siendo no tan fácil de conseguir ya que este tiene que ser tramitado en el ministerio de agricultura de India y los tiempos para que estos sean acreditados son muy mayores en

otras palabras se tardan en darlo, lo cual es una traba para la hora de exportar los frutos frescos costarricenses y se tendrá que tener muy en cuenta en caso de encontrar una oportunidad de exportación en este sector.

Instituciones que regulan el comercio exterior en la India.

En cuanto al comercio en la India es regulado por diferentes instituciones que es de suma importancia de mencionar para cualquier caso que se quiera exportar de Costa Rica a la India ya sea para el sector frutos frescos o cualquier otro y gracias a las que menciona Juanco (2019) son las siguientes:

El organismo que regula el comercio exterior en India es el Ministerio de Comercio e Industria. Dentro del Ministerio, es el Departamento de Comercio el que formula e implementa la política de Comercio Exterior. Este departamento se organiza en nueve divisiones: Administrativa y general, Finanzas, Económica, Política Comercial, Territorial de Comercio Exterior, Productos de Exportación, Industrias de Exportación, Servicios de Exportación y Suministros.

La jurisdicción del Departamento de Comercio cuenta con la oficina adjunta DGFT7, Dirección General de Comercio Exterior, que es responsable de diseñar y aplicar la política comercial.

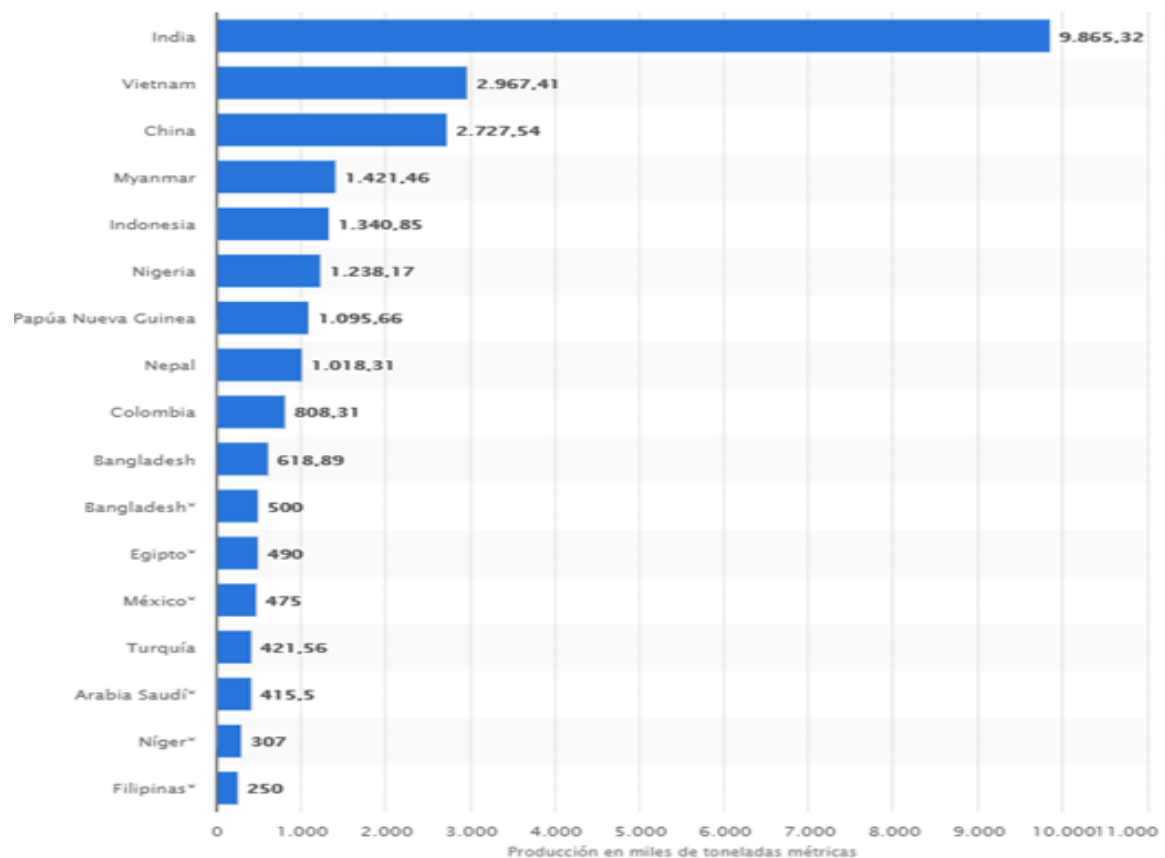
El Bureau of Indian Standards (BIS) es la entidad de certificación india. Su objetivo es armonizar y formular los estándares, certificación de productos, muestreo, etcétera. El BIS se toma como referencia y se recomienda siempre acudir a la autoridad que establece las regulaciones y se encarga de la materia en concreto, para evitar discrepancias o incompatibilidades. Por ejemplo, el Food Safety and Standards Authority of India (FSSAI), es la autoridad competente y de referencia en materia de estándares de productos de alimentación y seguridad alimenticia. Regula la fabricación, procesamiento, distribución, venta e importación de alimentos para garantizar que sean seguros y saludables.

Para la importación en India de dispositivos médicos y fármacos, por ejemplo, hay que atender a la regulación de la CDSCO, Central Drugs Standard Control Organization, que establece que únicamente los agentes que disponen de una licencia de venta expedida por la Dirección General de Servicios de Salud, podrán importar. (p.9)

Sector frutos frescos de la India.

Un punto para tener muy en cuenta es que en la India los frutos frescos no es que sean escasos sino todo lo contrario la India es el primer productor de frutos frescos en el mundo lo cual impone un reto muy grande y una de las principales trabas por decirlo de esta manera a considerar exportar los frutos frescos costarricenses hacia ese país esto se puede ver reflejado en el siguiente gráfico:

Gráfico 3. Principales productores de fruta fresca en todo el mundo en 2017 (en miles de toneladas métricas)



Nota: Elaboración de Statista (2017).

Estos datos son de hace dos años sin embargo son los últimos registrados que estaban disponibles para analizar sin embargo no va a ser mucha la diferencia con este año ya que la producción de la India cada vez va en aumento y como se observa en el año 2017 la India se encuentra en el puesto privilegiado de frutos frescos siendo el mayor productor a nivel mundial.

Citando a la autora Sánchez (2019) India un país emergente con posibilidades informa que:

Hablar de India es hacerlo del segundo país productor de frutas y hortalizas del mundo, por detrás de China, con una producción que, en la última década, ha crecido a un ritmo del 7% anual, situándose en la actualidad en torno a los 275 millones de toneladas, de las que un 65% corresponden a hortalizas. (párr.1)

En este caso la autora habla que en ese sector la India solo es superada por China sin embargo esto es contando ambas el sector de frutas y hortalizas si se queda con el de frutos el primer lugar es para la India, estos dos países al tener una extensión territorial y una población sumamente alta se ven obligados a la producción alta en la agricultura por lo tanto esto se refleja en lo que muestran los datos y lo antes citado. Esto en relación de Sánchez (2019) la cual indica lo siguiente que:

Desde la revolución verde iniciada en la década de los 60, India ha transformado este sector, que era una ocupación meramente rural, en una actividad comercial, empujada por el incremento de una demanda interna superior a los 1.300 millones de personas, pero también externa, dirigida a la exportación, comercializando frutas y hortalizas por valor de unos 3.000 millones de dólares (2.700 millones de euros), fundamentalmente en los países del Golfo y sudeste asiático. (párr.2)

Sin embargo, la India a pesar de ser el mayor productor de frutos frescos y estar exportando más de \$3000 millones de dólares no son el mayor exportador a nivel mundial

puesto que normalmente ocupa España el cual es el líder en este ámbito, también otro punto a mencionar es que a pesar de que son los mayores productores de frutos no cierran totalmente las puertas a importar estos ya que al ser tanta la población no todo lo producido satisface la demanda como también hay frutos que son importados por ejemplo la manzana.

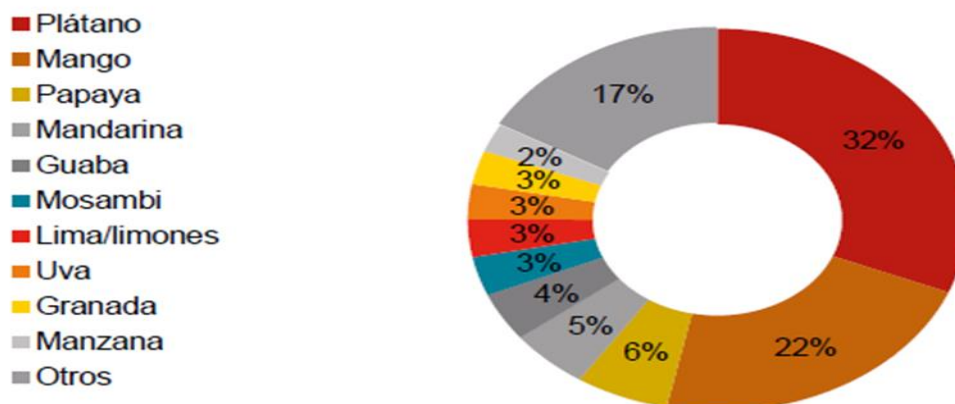
Comparación de la producción del sector frutos frescos de Costa Rica con el de la India.

La India como se vio en el anterior punto es un país productor de frutas en gran cantidad debido a que el territorio y sus suelos les permite cosechar en muchos lugares diferentes así como de distintas las producciones de cada tipo de fruta y en este ámbito es una clara ventaja que tiene este país en comparación con Costa Rica, el cual este último también produce gran variedad de fruta fresca y tropical tanto para consumo local como principalmente para exportación en diferencia con la India que la mayoría de su producción es para consumo local y una pequeña porción para exportar.

En la siguiente cita de ICEX (2019) indica que “La producción de frutas ha aumentado de 50,9 millones de toneladas a 97,4 millones de toneladas desde 2004-05 a 2017-18” en otras palabras para el año 2018 la India produjo un aproximado a los 98 millones de toneladas de fruta fresca siendo esta una cantidad abrumadora que prácticamente podría alimentar a toda la población costarricense con 20 frutas cada uno lo que hace ver la gran producción que se realiza en ese país. (p.9).

En cuanto a las frutas que más se produce en la India se pueden observar en el siguiente gráfico:

Gráfico 4. Cuota de producción en India por variedad de fruta 2017-2018:



Nota: Elaboración de ICEX España (2019). (p.11)

Como se puede observar en el gráfico anterior la India es un gran productor de Papaya, plátanos y mangos entre otros pero estos tres primeros son en los que más destaca ya que según ICEX (2019) la India es el mayor productor de esos frutos así como también de la guaba en esto vemos una ventaja que tiene el sector frutícola de la India sobre Costa Rica y un problema si se quiere exportar ese tipo de fruta hasta ese país ya que como bien es cierto Costa Rica produce también papaya y gran cantidad de bananos para exportación por lo tanto no sería una buena opción de exportar esos productos a ese país. (p.11)

Por otra parte Costa Rica en el sector de frutos frescos según datos del Ministerio de Agricultura y ganadería (2017) para ese año la producción en toneladas de frutas frescas fue de 6.091.027 esto en relación con las frutas más exportadas como lo es la piña, banano, plátano, papaya, mango, aguacate, fresa, rambután, mora, melón y sandía que para ese año 2017 fueron los más producidos e exportados de Costa Rica, en comparación con la producción de la India que es de 98 millones la producción costarricense es prácticamente tan solo un 8% de la que se realiza en la India.

También cabe destacar que la India produce como se menciona anteriormente plátanos, mangos, papayas productos que regularmente se dedica a exportar Costa Rica por lo cual los productos estarían en desventaja al querer vender en la India ya que competirían

contra precio local el cual sería mucho más barato, aunque claro esta no de la misma calidad, pero le ganaría en precio por lo tanto normalmente el indio común seguiría consumiendo la fruta local y no la importada.

Otro punto importante para mencionar del informe de ICEX (2019) es el que en la India:

Durante el año 2018 las importaciones totales de fruta a India ascendieron a 3.627 millones de dólares, lo que ha supuesto un crecimiento de un 36% con respecto al año 2014. Esta cifra tan sólo representa un 0,7% de las importaciones totales del país (465.580 millones de dólares). (p.12)

Lo citado anteriormente da una posible oportunidad y un interés en el mercado de la India ya que si los indios empiezan a consumir y comprar más fruta fresca importada año tras año le genera oportunidades a las empresas exportadoras de este tipo de productos a nivel mundial siempre y cuando la India y los importadores estén dispuestos a pagar por los productos ya que hay diferentes frutas de calidades variadas unas mejores que otras y debido a la costumbre de los indios de pagar precios muy bajos por la fruta siendo esta de una calidad baja en comparación con una de importación originaria de Costa Rica.

También es importante destacar que según el mismo autor et.al (2019) los productos más importados en la India son las peras y manzanas con un valor de 329 millones de dólares en el año 2018. Y este tipo de fruta no son el fuerte de la producción nacional costarricense ya sea para consumo o de exportación, pero podría ser una oportunidad pequeña para aprovechar. (p.13)

Por último, según et.al (2019) los principales países de los cuales la India importa frutos frescos son los siguientes:

India importa fruta principalmente de Estados Unidos (887 millones de USD en el año 2018). En el mismo año le siguen, con bastante diferencia, Costa de Marfil (329 millones de USD), Benín (276 millones de USD), Afganistán (260 millones de USD) y Tanzania (224 millones de USD). Las importaciones

totales de fruta en India han experimentado una fuerte tendencia creciente desde el año 2014, llegando hasta los 3.627 millones de USD en el año 2018.
(p.15)

Aranceles de importación.

Como bien es cierto y como se da en todos los países del mundo a la hora de importar un producto en un país, este según el tipo de mercancía que se esté importando va a aplicar diferentes tipos de aranceles para así aumentar la recaudación de impuestos, como también inflar esos aranceles para que esas mercancías no se importen con regularidad, algunos de estos aranceles que aplica la India y según India Briefing (2017) Políticas de importación en India procedimientos y aranceles estos son:

Arancel básico.

El arancel básico (BCD) es la tasa arancelaria estándar que se grava a los bienes importados, o la tasa preferencial normal en caso de que los bienes importados procedan de determinados países. Los tramos arancelarios aplicables se detallan en los apéndices primero y segundo de la Ley arancelaria de 1975. El Apéndice primero contiene los tramos impositivos de las importaciones, y el Apéndice segundo contiene los tramos impositivos de las exportaciones. El BCD se divide en tramos estándar y preferenciales, por lo que los bienes importados de países que tienen acuerdos comerciales con el Gobierno central indio pueden optar por tramos preferenciales más bajos.
(párr.16)

Arancel extra (o arancel compensatorio).

El arancel compensatorio (CVD) equivale a los impuestos internos y se grava sobre los artículos importados y producidos en India. Con el CVD, el proceso de producción viene a considerarse “manufactura,” tal y como se define en la Ley de impuestos internos centrales de 1944. El CVD está basado en el valor agregado de los bienes incluidos los costes de desembarco y BCD. Además, es posible que se grave un CVD equivalente a un impuesto sobre las ventas o

IVA, sin que éste llegue a exceder el cuatro por ciento. Se puede optar a una devolución de este arancel si el importador paga todos los aranceles, la factura de venta indica que no es a crédito y el importador paga el IVA o el impuesto sobre las ventas al vender los bienes.párr.17

Arancel antidumpin.

El Gobierno central puede imponer aranceles antidumpin si determina que un bien determinado se está importando con un precio inferior al valor justo de mercado, en caso de lo cual se notificará al importador. El arancel no puede exceder la diferencia entre la exportación y el precio normal (margen de dumping). Aunque este arancel no se aplica a bienes importados por Unidades orientadas a la exportación (UOE), unidades en las zonas de libre comercio (FTZs) y las zonas económicas especiales (SEZs). Una vez emitida la notificación al importador, se pasa a gravar el arancel antidumpin. Dichas notificaciones son válidas durante cinco años y se pueden prolongar sin que lleguen a sobrepasar los diez años. (párr.20)

Arancel de salvaguardia.

A diferencia de los aranceles antidumpin, la imposición de los aranceles de salvaguardia no requiere que el gobierno central establezca si los bienes se están importando a un precio por debajo del valor de mercado. Si no que estos aranceles se imponen cuando el Gobierno decide que un incremento repentino en las exportaciones es la causa directa o amenaza con dañar seriamente la industria local. Por lo que el Gobierno emitirá una notificación general sobre la imposición del arancel de salvaguardia que tendrá validez durante cuatro años y que se puede prolongar hasta los diez años. (párr.21)

Arancel proteccionista.

A veces se imponen aranceles proteccionistas para proteger a la industria local frente a las importaciones. Con este propósito, la Comisión arancelaria emite

una recomendación para la imposición de un arancel proteccionista, a partir de la cual el Gobierno central puede optar por imponer dicho arancel dentro del tramo recomendado por la Comisión arancelaria. Asimismo, el Gobierno central puede determinar el tiempo durante el cual se mantendrá en vigor el arancel proteccionista, con la posibilidad de acortar o prolongar dicho período, al igual que puede ajustar el tramo arancelario gravable. (párr.23)

Impuesto para la educación.

El impuesto para la educación (un impuesto diseñado para financiar iniciativas en educación y sanidad) se recauda a un tipo del dos por ciento, junto con un uno por ciento adicional para el impuesto para educación superior, del agregado de los aranceles. Sin embargo, no se incluyen los aranceles de salvaguardia, los compensatorios, ni los aranceles antidumpin. (párr.24)

Barreras comerciales no arancelarias implementadas por la India.

Como se indicó en el punto anterior la India en cada caso diferente de importación aplica uno u otro arancel distinto o más agregado al que todos deben pagar esto son medidas proteccionistas ya que la India es así, por lo tanto no es un secreto que también tienen barreras comerciales no arancelarias las cuales se muestran a continuación estas tomando en cuenta solo las que perjudicarían a la exportación de frutos frescos estas son algunas de ellas gracias al informe del Ministerio de industria y comercio de España (2019):

Cuadro 2. Barreras Comerciales.

Restricciones a la importación de productos hortofrutícolas.	Certificaciones sanitarias y veterinarias y/o fitosanitarias. Prohibiciones, restricciones y licencias de importación.	Hortofrutícolas, frescos y congelados.
Requisitos excesivos de etiquetado.	Requisitos de etiquetado.	Agroalimentarios.
Crestas arancelarias y elevación de aranceles.	Impuestos especiales a la importación.	Agroalimentarios Automóviles. Servicios de comunicaciones.
Orden de cuarentena de las plantas (reglamentación a la importación)	Certificaciones sanitarias y veterinarias y/o fitosanitarias.	Maderas.

Nota: Elaboración del Ministerio de industria y comercio de España (2019).

Como se puede ver en el cuadro anterior de las barreras comerciales que aplica la India al sector de frutos frescos a la hora de ingresar a su país están los fitosanitarios estos siendo el mayor problema y lo que más atrasaría una exportación a ese país ya que si no se tienen estos permisos o certificaciones las mercancías no pueden ser ingresadas, así como indica el Ministerio de Industria y comercio de España (2019) Restricciones a la Importación de Productos Hortofrutícolas:

La India aplica un sistema de lista positiva para la autorización de importaciones de productos vegetales. Cada nuevo producto fresco de origen vegetal debe estar contenido en el Plan de Cuarentena que recogen en sus anexos los productos autorizados con las condiciones aplicables a cada uno de ellos. El procedimiento para la aprobación de nuevos productos requiere un

proceso de análisis de riesgos enormemente laborioso que se puede extender hasta tres años. (párr.2)

En otras palabras si el producto enviado sea por mencionar un ejemplo la piña, no está en la lista de productos aprobados para la importación en la India por lo tanto no podría ingresar ya que por esta medida proteccionista se lo impediría por lo tanto se tendría que solicitar un análisis de aprobación y esperar todo el tiempo necesario para una respuesta, y como es indicado por la institución española, esto se puede llevar hasta un plazo de tres años y no significaría que fuera aprobado, por lo cual es algo en contra con lo que se enfrentarían los frutos frescos costarricenses.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

El enfoque con el cual se realiza esta investigación es el cualitativo el cual, según Hernández, Fernández, y Baptista (2014) “la investigación cualitativa se enfoca en comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto.” Por otra parte, los autores (Punch, 2014; Lichtman, 2013; Morse, 2012; Encyclopedia of Educational Psychology, 2008; Lahman y Geist, 2008; Carey, 2007, y DeLyser, 2006) citados por Hernández et al (2014) dice “El enfoque cualitativo se selecciona cuando el propósito es examinar la forma en que los individuos perciben y experimentan los fenómenos que los rodean, profundizando en sus puntos de vista, interpretaciones y significados”. (p.358)

Este enfoque ayudara a llevar acabo esta investigación, la cual permite un punto más amplio y una mayor recolección de datos para investigar en este caso el sector frutos frescos de Costa Rica con el problema que se desarrolla: ¿Qué oportunidades se pueden aprovechar para el sector productivo de frutos frescos de Costa Rica en el mercado de la India, así como que acciones se deberán de realizar para tomar estas oportunidades y llevarlas a cabo?, con el fin de dar con esas posibles oportunidades en ese sector exportador.

Diseño

El diseño según Hernández, et al (2014) se define como “Plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación y responder al planteamiento.” Lo cual será la guía para poder realizar el trabajo de investigación, los pasos a seguir o la estrategia a realizar para poder responder la pregunta del problema, así como también llevar acabo el objetivó general y los específicos. (p.128)

En lo que es el diseño cualitativo este según Hernández et al (2014) es “es el abordaje general que se utilizará en el proceso de investigación.” (p.130).

En este enfoque cualitativos hay varios tipos y el que más se adapta a esta investigación es el fenomenológico el cual según Hernández et al (2014) es “su propósito

principal es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas con respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias. (p.132).

Este diseño se adapta a esta investigación debido a que según como estén las relaciones comerciales actualmente entre Costa Rica y la India en el sector de productos frescos será como se den los resultados pudiéndose encontrar oportunidades o no para este sector productivo ya que hay diferentes variables que pueden afectar las oportunidades que actualmente pueda aprovechar la empresa costarricense en el mercado de la India.

Fuentes de Información

Las fuentes de información son de gran importancia para obtener resultados que permitan la realización de la investigación por lo cual la experiencia en el tema de los entrevistados será vital para la interpretación del problema así como la utilización de datos de las exportaciones realizadas por Costa Rica hacia la India y viceversa en el sector de agricultura y principalmente en el de frutos frescos, por otra parte la información brindada en documentos realizados por entidades públicas impulsadoras del comercio en Costa Rica, como lo es la Cámara de Comercio Exterior (CRECEX) o la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), también cualquier otro documento, artículo o libro que sea de utilidad.

Muestra

Primeramente, se define la acción muestrear el cual según Hernández et al. (2014), “En el proceso cualitativo, grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea estadísticamente representativo del universo o población que se estudia.” (p. 384).

La muestra será de tipo expertos en la materia de comercio en exportaciones e importaciones de Costa Rica y de empresas que exporten frutos frescos hacia Asia y estén interesadas en entrar al mercado indio.

A continuación, se brinda información sobre los expertos a entrevistar:

Tabla 6. Fuentes de Información

Número de Entrevistado	Empresa exportadora de fruto fresco	Puesto en la empresa
Entrevistado 1	Comercial FRUVER	Gerente de comercialización y calidad
Entrevistado 2	Frutas y Verduras Hispacori S.A	Gerente General
Entrevistado 3	Exportagri	Gerente General
Entrevistado 4	Varcli Pinares S.A.	Gerente General
Entrevistado 5	Tropifoods	Gerente Ventas
Entrevistado 6	Cabo Blanco Fresh Products	Asistente comercial
Entrevistado 7	Expormapack S.A	Gerente de comercio exterior
Entrevistado 8	Costeña CR	Encargado de exportaciones
Entrevistado 9	Upala Agrícola Costa Rica	Gerente General

Nota: Elaboración propia para esta investigación (2019)

Criterios de inclusión y exclusión.

Criterios de inclusión:

- Se incluye a los expertos debido al conocimiento que estos tienen en el área de exportaciones, así como el conocimiento sobre la relación comercial con la India.
- Se incluye a personas con experiencia en comercio internacional.
- Se incluye a cargos de exportaciones en empresas exportadoras de frutos frescos.
- Se incluye a funcionarios públicos impulsores del comercio exterior.

Se incluye lo siguiente ya que el conocimiento de personas expertas en el área de comercio internacional en exportaciones de frutos frescos, así como de funcionarios públicos impulsores de comercio internacional será de gran ayuda debido a que la información dada

será bajo fundamento y con datos acertados sobre el tema llevando a un análisis más fácil de interpretar y a conclusiones factibles según la información captada.

Criterios de exclusión:

- Se excluye a personas sin conocimiento en exportaciones e importaciones.
- Se excluye a personas sin experiencia en comercio internacional.
- Se excluye a exportadores que no sean del sector de frutos frescos.
- Se excluye a funcionarios públicos no pertenecientes al área de comercio internacional.

Estas exclusiones se dan ya que si la información es recaudada de personas sin conocimiento en el tema los resultados no serán factibles y guiarán a datos erróneos sobre el tema lo cual no permitiría tener conclusiones solidas sobre las oportunidades de exportación en el sector de frutos frescos.

Unidad de análisis

Para la realización de esta investigación se presenta la siguiente matriz con los objetivos específicos, la unidad de análisis y sus respectivas categorías.

El objetivo de esta matriz es analizar las categorías de cada análisis mediante la utilización de la entrevista realizada a la muestra, con el objetivo de evaluar si las respuestas responden a cada objetivo específico o si no lo hacen.

Tabla 7. Unidad de análisis

Objetivos	Unidad de análisis	Categorías
Determinar las posibles oportunidades de exportación directa a la India para las empresas nacionales del sector frutos frescos.	Posibles oportunidades de exportación de frutos frescos.	1-Interes en exportar frutos frescos hacia la India. 2-Oportunidad exportación de frutos frescos. 3-Oportunidades de exportación de otros productos. 4-Oportunidad de elevar exportaciones gracias al mercado de la India. 5-Oportunidad de exportación de frutos frescos gracias a apertura de mercado por medio de un TLC. 6-Capacidad de satisfacer al mercado indio. 7-Motivo de no exportar a la India.
Describir el proceso logístico para la exportación directa de los frutos frescos hacia la India.	Logística de exportación para los frutos frescos.	1-Tiempos de tránsito. 2- Costos de flete marítimo. 3-Dificultad al exportar por solicitud de documentos. 4- Costos de producción. 5-Pasos logísticos para llevar el producto a la India.
Definir las ventajas y desventajas de exportar frutos frescos en el mercado de la India.	Ventajas y desventajas de exportar frutos frescos a la India.	1-Ventaja: Alta población de la India. 2-Ventaja: Futura potencia mundial. 3- Ventajas Inexistentes. 4-Desventaja: Exportadores de frutas asiáticos. 5-Desventaja: Productor de fruta. 6-Desventaja: Distancia y tiempo tránsito. 7-Desventaja: Desventaja por costos de transporte marítimo. 8-Desventaja: Falta de TLC.

Nota: Elaboración propia para esta investigación (2020)

Instrumento

Para la recolección de datos es necesaria la utilización de Instrumentos de medición el cual según Hernández et al. (2014) es el “Recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente”. Por lo tanto, estos instrumentos son de ayuda a la hora de recaudar la información necesaria para la investigación. (p.199)

Se hace uso de entrevistas estructuradas abiertas a expertos sobre el sector exportador de frutos frescos, así como a entidades impulsadoras de este mismo sector con el fin de saber la opinión y conocimientos que estos brinden en sus respuestas para poder analizarlas e interpretarlas.

También se utilizan cuestionarios que se definen según Hernández et al. (2014) “Conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir” este es dirigido a la muestra seleccionada con preguntas cerradas las cuales son preguntas con respuesta delimitada con el fin de recaudar datos porcentuales sobre diferentes puntos de la investigación. (p.217)

Por otra parte, se hará un análisis de contenido, el cual se basa en analizar los documentos y otras investigaciones ya realizadas que sean de ayuda y aporte a la investigación, así como datos estadísticos sobre las exportaciones costarricenses hacia la India para el sector en estudio.

Matrices de codificación o conceptualización

Primeramente, se define el concepto de variable según Hernández et al. (2014) como “Una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse” por lo tanto a continuación se definen las variables de esta investigación tanto las dependientes como las independientes. (p.105)

Variable dependiente

La variable dependiente de este trabajo investigativo corresponde a las oportunidades de exportación del sector frutos frescos ya que estas dependen totalmente de los resultados encontrados en las otras variables.

Variables Independientes

La primera variable independiente corresponde al Sector de frutos frescos costarricenses ya que este está establecido correspondiendo a todos los frutos frescos que exporta Costa Rica los principales como lo son la piña, el banano, fresas y demás.

La segunda variable independiente es el mercado indio ya que este ya está establecido lo único que se debe de hacer es encontrar las posibles oportunidades para el sector de frutos frescos de costa rica y poder aprovecharlas.

Y la tercera variable independiente corresponde a las ventajas y desventajas que tiene actualmente la India en el sector de frutos frescos en caso de que estas estén presentes.

Proceso para la Recolección y Análisis de Datos

A continuación, se describe detalladamente cómo será el proceso de la recolección de los datos de la muestra e instrumentos a utilizar con el fin de tener una exitosa investigación con respecto a las posibles oportunidades de exportación de frutos frescos costarricenses hacia la India:

Primero, se hace el contacto con las fuentes de información en este caso las personas a entrevistar mediante la solicitud de su colaboración confidencial y exclusivamente para este tema contactando a personas expertas, tanto personal público como privado del sector exportador de frutos frescos por medio de llamada telefónica o por vía email y se coordina fecha a realizarla la entrevista y los cuestionarios.

Segundo, se hace el contacto personal con los participantes se va al lugar acordado y la fecha y hora acordada para la realización de la entrevista pactada, así como los cuestionarios a resolver.

Tercero, se realiza la entrevista a las personas seleccionadas sobre diferentes puntos del sector de frutos fresco con el fin de sacar datos que indiquen que oportunidades se pueden aprovechar para exportar estos productos hacia la India. Se hará las preguntas personalmente mientras se graba la entrevista para fin investigativo y de mayor facilidad para no perder información dada por el entrevistado siempre y cuando que el entrevistado esté dispuesto a ello.

Por último, se inicia el procedimiento de análisis de los datos recaudados para comenzar a encontrar posibles puntos importantes en la búsqueda de oportunidades de exportación en el sector de frutos frescos costarricenses gracias a que la recaudación de datos es cualitativa esto permitirá analizar de forma más abierta los datos obtenidos para ofrecer un mejor resultado.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE DATOS

En este capítulo se procederá a analizar cada respuesta a la entrevista realizada a cada exportador de frutos frescos de las muestras señaladas anteriormente en la tabla 3 con el fin de evaluar cada categoría obtenida de cada uno de los entrevistados, sobre la opinión y el conocimiento de cada uno sobre la India para señalar alguna oportunidad de exportación así como también los pasos y dificultades logísticas que se tendría al realizarla, como también las desventajas y ventajas del mercado indio.

Unidad de análisis 1: Posibles oportunidades de exportación de frutos frescos

En esta unidad se pretende identificar las oportunidades para el sector frutos frescos en el mercado de la India por medio del punto de vista de los entrevistados, si estos encuentran o no oportunidades de exportación para sus productos, así como los motivos por los cuales no exportan actualmente a la India, como el interés o desinterés en ese mercado con la consigna de explicar si estos piensan que se tiene o no se tiene oportunidad alguna.

Categoría 1: Interés en exportar frutos frescos hacia la India.

Descripción:

En esta categoría se dispone a conocer el interés de los entrevistados pertenecientes al sector frutos frescos de empresas que exportan entre sus frutos piña, melón, sandía principalmente a mercados norteamericanos y europeos, sobre la posibilidad de exportar lo antes mencionado al mercado de la India de lo cual los entrevistados respondieron:

- No, por imposibilidad logística. (Entrevistado 1)
- Estamos en la búsqueda de nuevos mercados siempre ya que los mercados tradicionales ya están muy saturados, sin embargo, dependemos también del tiempo de tránsito de las navieras ya que al ser fruta fresca debemos cuidar la calidad de los productos y la opción para envío aéreo, aunque es muy corto el tiempo, es muy cara para pensar en esta como alternativa. (Entrevistado 2)

- Tendríamos que valorar el tiempo de tránsito ya que nos dedicamos al producto fresco. (Entrevistado 3)
- No estamos interesados en un mercado que para Costa Rica tiene tiempos de embarque muy largos, superiores en ocasiones a los 30 días, es un mercado no exigente en calidad, pero sí muy exigente en precios. Una vez conocí a un dueño de un supermercado de dicho país, que fue muy enfático que en estos países el interés es la fruta más barata posible, no están dispuestos a pagar por una calidad como la de Costa Rica. (Entrevistado 4)
- No estamos interesados en realizar esa operación ya que no es un mercado potencial para nosotros. (Entrevistado 5)
- Por el momento no estamos interesados en ese mercado debido a que la India es un país que tiene mucha población en estado desigual en cuanto a la distribución de riqueza, muchas personas en estado de pobreza o muchas con mucho dinero además que actualmente tenemos nuestros mercados definidos. (Entrevistado 6)
- Para ser sincero si hablamos de hoy no estamos interesados en exportar hacia la India y mostramos ese desinterés debido a que la India es un país con mucha de su población en pobreza y no veo comprando por calidad en vez de precio. (Entrevistado 7)
- Actualmente no estamos interesados en exportar hacia ese país debido a que actualmente tenemos muy buenos clientes en países europeos como lo son Inglaterra, Bélgica y Holanda los cuales han permanecido fieles a nuestra compañía sin embargo exportar hacia Asia como lo sería la India no estaría del todo descartado. (Entrevistado 8)
- No. El enfoque de la compañía son otros mercados. Como el europeo y el norteamericano. (Entrevistado 9)

Análisis:

En base a las respuestas dadas por los entrevistados, estos dan su opinión en cuanto al interés que tienen de exportar frutos frescos hacia la India, así como también las razones por las cuales estarían interesados en realizar las exportaciones o no realizarlas todo esto dentro

del punto de vista de cada uno ya que las respuestas del profesional de cada empresa exportadora pueden o no tener similitudes debido a diferentes circunstancias.

Como se pudo notar en las respuestas de los entrevistados muchos muestran desinterés de realizar exportaciones de frutos frescos a la India de los nueve entrevistados siete de ellos expresaron su negativa en exportar los frutos frescos y solamente dos respondieron que estarían dispuestos a hacer una evaluación de este mercado para así dar su veredicto de su interés a la India esto porque para ellos ya los mercados tradicionales están un poco saturados lo cual los impulsa a buscar un nuevo mercado.

Entre los motivos de los entrevistados que muestran el desinterés en el mercado de la India se muestra que estas empresas ya tienen sus mercados definidos como lo son el mercado europeo y el norteamericano en los cuales destacan países como Estados Unidos, Canadá esto en Norteamérica y en Europa países como Inglaterra, Bélgica por mencionar algunos ya que la lista es amplia estos mercados son los mayores con participación en importar fruta fresca costarricense.

Lo anteriormente mencionado le damos base con el artículo de la FAO (2019) FAO/OCDE: Producción y exportación de frutas tropicales brindan oportunidades de crecimiento para Costa Rica en el cual indica que “aproximadamente el 86% de las importaciones de piña de la Unión Europea (UE) provienen de Costa Rica, y alrededor del 70% de las importaciones de banano de la UE provienen de Ecuador, Colombia y Costa Rica.” (párr.2).

Lo anterior hace énfasis en lo que los exportadores de frutos prefieren dirigirse al mercado europeo ya que este da mejores oportunidades desde logística con tiempo de tránsito no tan largos y lo principal que están dispuestos a consumir fruta de calidad como la que es producida en Costa Rica por lo tanto los exportadores sacan provecho al vender a un buen precio y estos mismo se sienten cómodos en este mercado de forma similar sucede con el mercado norteamericano.

Categoría 2: Oportunidad de exportación de frutos frescos.

Descripción:

El énfasis de esta categoría es informar sobre que frutos frescos según cada entrevistado llegarían estos a exportar a la India en caso de existir algún interés en hacerlo y que exista una oportunidad factible de llevar a cabo esta operación por lo cual los entrevistados respondieron:

- Ninguno, producimos piña fresca. ¡Ya hay una experiencia con China, y no ha sido buena! (Entrevistado 1)
- Piña y banano, podría analizar la posibilidad de tubérculos. (Entrevistado 2)
- Yuca, Eddoes, caña de azúcar, piña. (Entrevistado 3)
- De nuestra empresa ninguno, y veo retador opinar, pues ellos son productores de muchísimas frutas, verduras y especias. (Entrevistado 4)
- Con el fruto que trabajamos es la piña entonces en caso hipotético exportaríamos esta fruta, pero siempre y cuando que las condiciones sean óptimas para comercializarlas, que los indios estén dispuestos a pagar por calidad y no por ser un producto barato. (Entrevistado 5)
- Si se diera la oportunidad y las condiciones óptimas para hacerlo exportaríamos probablemente nuestros melones y sandías ya que son de muy buena calidad. (Entrevistado 6)
- Si fuéramos a exportar sería nuestros melones. (Entrevistado 7)
- Podríamos exportar nuestras sandías y melones en caso de presentarse la oportunidad y esta sea beneficiosa. (Entrevistado 8)

Análisis:

Entre los entrevistados se les realizó una pregunta sobre si se diera la oportunidad de exportar frutos frescos a la India cuáles serían los que exportarían esto en el ámbito de frutos frescos y como es de esperar muchos de ellos mencionaron que exportarían principalmente los frutos que estos producen como es el caso de la piña, melón, sandía y banano estos cuatro

ya que las empresas entrevistadas en la mayoría se dedican a la producción de esta y más el de la piña, ya que Costa Rica es de los principales exportadores a nivel mundial.

Como se puede observar los principales productos exportados de Costa Rica para el año 2018 según Procomer (2018) Principales resultados del sector exportador 2018, en él se puede ver que el banano y la piña fueron el segundo y tercer producto con más participación en las exportaciones con un 9% a nivel país y en cuanto al sector agrícola de igual forma fueron los productos más exportados en el mismo orden. (p.4)

También se puede observar como un par de los entrevistados dieron un no rotundo a la pregunta de qué productos exportarían si se dieran la oportunidad no le dan ni una oportunidad de que sea posible llevar sus productos hasta la India uno de ellos indica que por imposibilidad logística esto debido a la gran distancia que hay entre Costa Rica y la India por lo tanto no tiene pensado en exportar ningún producto a ese país.

Por otra parte, uno de ellos menciona que ya han exportado a un país similar y que no esta tan lejos de la India como lo es China y que la experiencia de este no fue buena por lo tanto no tiene considerado realizar la misma acción con la India por la posibilidad de un resultado negativo que en vez de traerle un nuevo mercado y más beneficioso suceda lo contrario y perjudique a su empresa.

Categoría 3 -Oportunidades de exportación de otros productos.

Descripción:

Debido que la pregunta sobre qué productos o frutos frescos exportarían a la India tenía la opción de opinar que otros productos según ellos les interesarían exportar a ese país, por lo tanto, es necesario la realización de esta categoría para así evaluar las respuestas de cada uno sobre que otros tipos de productos y en que presentaciones podrían exportar aparte de frutos frescos.

De lo cual los entrevistados respondieron:

- Piña y banano, podría analizar la posibilidad de tubérculos. (Entrevistado 2)

- Yuca, Eddoes, caña de azúcar, piña. (Entrevistado 3)
- Si se diera la oportunidad y las condiciones óptimas para hacerlo exportaríamos probablemente nuestros melones y sandías ya que son de muy buena calidad también se podría analizar llevar estas mismas frutas, pero congeladas ya que de esta forma no habría peligro que se dañe en el tránsito. (Entrevistado 6)
- Si exportara a ese país tendría que ser la Piña, pero en otro tipo de presentación no fresca. (Entrevistado 9)

Análisis:

Otros resultados obtenidos en cuanto a la respuesta de que productos exportarían a la India se obtuvo que cuatro de ellos estarían dispuestos a exportar otros productos distintos a los frutos frescos como lo es la fruta en su versión congelada y el motivo de esto es que debido a los largos tiempos de tránsito que hay entre Costa Rica y la India y ya que una fruta fresca se deteriora considerablemente en el proceso pudiendo llegar a destino ya pasado de su punto de maduración y esto con la fruta congelada no sucedería debido a lo mismo al estar congelada y en un empaque o envase esta se mantiene preservada por más tiempo.

Entre otros productos mencionados por los entrevistados se encuentra con la mención de tubérculos como la yuca sin embargo esta puede que no sea una buena idea ya que debido que hay países más cercanos a la India los cuales son los mayores productores de yuca en el mundo como es el caso de Tailandia el cual está más cercano a la India y según datos de Axayacatl (2018) en estadísticas recolectadas por blogagricultura dice que Tailandia es el primer país exportador de yuca así como el cuarto en producción a nivel mundial con más de 30,973,292 toneladas para el año 2017. (párr.4)

Categoría 4: Oportunidad de elevar exportaciones gracias al mercado de la India.

Descripción:

Un país con una población y territorio sumamente grande por lo cual es un mercado potencial para cualquier empresa que quiera exportar, debido por los cambios que ha ido sufriendo en los últimos años donde la India ha aumentado sus exportaciones e importaciones

y según Stanton, Etzel y Walker (2007) Fundamentos de Marketing, definen el mercado como "las personas u organizaciones con necesidades que satisfacer, dinero para gastar y voluntad de gastarlo". (p.91)

De lo cual los entrevistados respondieron:

- No, en piña fresca. No veo que fruta fresca resista un viaje a India, en caso de encontrar una empresa naviera que ofrezca garantía de no dejar un contenedor botado por llegada tardía a un transbordo, y además una tarifa competitiva. (Entrevistado 1)
- La verdad no lo he analizado, tendría que ver estudios de mercado, pero si estaría dispuesta a hacerlo si se presentan oportunidades favorables. (Entrevistado 2)
- Probablemente sí, es un mercado muy grande. (Entrevistado 3)
- Se utilizó hace algunos años, de hecho, nosotros hemos exportado a través de un intermediario a este país. No es solución, sobre todo por el tema de precios, largos tránsitos marítimos y por supuesto los costos de envío. (Entrevistado 4)
- Para el país puede que, si lo sea, pero no significa que todas las compañías comiencen a importar y exportar a la India es más complicado debido a que no se ha relacionado de forma fuerte con ellos apenas se han hecho acercamientos y para nuestra empresa tenemos mejores mercados incluso si fuera el asiático preferiríamos actualmente exportar a China que a la India. (Entrevistado 5)
- Para el país puede que sea una oportunidad de crecimiento para diferentes sectores, pero para el nuestro que es la fruta fresca realmente no lo considero una oportunidad ya que es un país productor y no hace muchas importaciones, están las mejores opciones como el mercado europeo y norteamericano. (Entrevistado 6)
- No, la verdad es que actualmente estamos exportando en diferentes mercados los cuales son muy buenos y pagan por la calidad de nuestros frutos países como Estados Unidos, Canadá y algunos en Europa ellos pagan por calidad no por precio. (Entrevistado 7)
- Todo mercado nuevo que se pueda aprovechar de una u otra forma es bueno para el país y nuestras empresas exportadoras sin embargo para Costeña no es en este momento un mercado a tener a consideración para exportar nuestras frutas ya que

obtenemos muy buenas ganancias exportando nuestro producto a Europa. (Entrevistado 8)

- No en el ámbito de agricultura. Los costos operativos en India son muy bajos, además producen productos similares a los nuestros. (Entrevistado 9)

Análisis:

En cuanto a las respuestas de los entrevistados sobre si piensan que la India es una oportunidad para elevar las exportaciones de su empresa y las del país estos responden en su gran mayoría seis de los entrevistados concuerdan en que la India no es una oportunidad clara para exportar frutos a ese país, es más, se embarcan a que para el sector de agricultura este no sería una buena opción.

Debido a diferentes motivos que estos mencionan la competencia con el producto nacional de la India, así como también de países vecinos y más cercanos a esta hace que el producto costarricense no pueda competir en relación con los precios de los antes mencionados ya que por el costo operativo de llevar el fruto hasta la India genera que este tenga un precio mayor en el lugar de destino perjudicando de esta manera que sea comprado sobre los otros competidores.

También cabe mencionar que, a nivel de país, los entrevistados consideran que Costa Rica si podría aprovechar para exportar a la India en diferentes sectores productivos y diferentes productos, pero no en el sector agricultura sino productos más elaborados como los congelados o procesados, productos que no tengan tanta dificultad con el traslado de un país al otro también consideran que este es de las mayores complicaciones de exportar a ese país.

Pero sin embargo tres de los entrevistados muestran positivismo y al menos le dan el beneficio de la duda debido a que según ellos la India es un mercado bastante grande por lo cual al ser tan extenso se considera que se puede encontrar esa población que quiera comprar los productos costarricenses siempre y cuando analicen el mercado de la India y encuentren oportunidades favorables.

En relación con el método de gravedad se ve reflejado en los resultados de dicha categoría ya que el desinterés de los entrevistados por exportar hacia la India se debe a la poca atracción comercial que tienen ambos países en este momento, así como también puntos de trazabilidad que están en contra y perjudican el intercambio comercial entre ambos países.

Categoría 5: Oportunidad de exportación de frutos frescos gracias a apertura de mercado por medio de un TLC

Descripción:

Se conoce que en las relaciones comerciales entre dos países en un tratado de libre comercio puede influir en una economía de un país claro teniendo en cuenta que este tiene ventajas y desventajas según donde lo mires pero no es un secreto que un TLC es necesario a la hora del intercambio comercial tanto para las exportaciones e importaciones, un trato preferencial es siempre bienvenido por lo cual se preguntó a los entrevistados sobre su opinión de la posibilidad de una opción en un caso hipotético donde Costa Rica y la India llegasen a un acuerdo de esta índole.

Los entrevistados respondieron:

- Caso de piña, no le veo ni como oportunidad, ni como amenaza. Quizás oportunidad en tema de piña congelada, deshidratada y/o Jugo concentrado/pasteurizado. (Entrevistado 1)
- La India es un país productor, aunque no de mis productos en específico, pero es una nación muy pobre, por lo que me parece que los mercados tienen que ser muy competitivos para poder participar. Costa Rica, comparado con otros países de la región es un país muy caro, los insumos, los impuestos, las cargas sociales nos dejan en desventaja si comparamos nuestros precios y productos con otros países productores. Solo podemos competir si nos preocupamos por dar productos de muy alta calidad y hacer la diferencia, de lo contrario estamos fuera por ejemplo con Ecuador y Colombia. (Entrevistado 2)
- Si probablemente sea una oportunidad de aumentar ventas. (Entrevistado 3)

- No podría hablar de amenazas para el producto banano, pero si tuviera que ser sincero preferiría que Ecuador venda todo su banano a India y libere presión sobre los mercados europeos y estadounidenses, pues son mercado de más interés para los productores bananeros locales. (Entrevistado 4)
- Toda forma de negociación en el comercio internacional que favorezcan a dos naciones para el intercambio de bienes y servicios es bienvenida y creo que un TLC entre nosotros y ellos se puede ver como una bonita apuesta para el futuro y en el caso de la fruta fresca ellos casi que tendrían los mismos problemas en cuanto a los tiempos de tránsito y todo eso a menos que con ese TLC se impulsará un tiempo de tránsito mejor. (Entrevistado 5)
- Un TLC lleva años para realizarse y en mi opinión actualmente no se le sacaría provecho pienso que cuando la India sea un país más estable, si sea factible pensar en un tratado, pero puede que ayude a la empresa nacional a animarse a exportar a ese país. (Entrevistado 6)
- Para el caso de nuestro sector del de frutas en su estado fresco no lo veo como amenaza principalmente para nuestra empresa que nuestra producción va dirigida a mercados norteamericanos y europeos es más si se dan buenos términos se puede sacar provecho de ello y las empresas ticas aprovecharían esta circunstancia, así como los indios en exportar hacia nuestro país. (Entrevistado 7)
- Todo tratado es bueno para el país siempre y cuando que las condiciones sean equitativas, pero también debemos considerar que somos un país sumamente pequeño comparado a lo que lo es la India y agregando que ese país produce muchos frutos nos podríamos ver perjudicados así que por esa parte lo vería como una posible amenaza. (Entrevistado 8)
- Para el sector agro no le veo oportunidad por diferentes circunstancias por ejemplo los largos tiempos de tránsito. (Entrevistado 9)

Análisis:

Primeramente, ¿qué es un TLC? Este se define según el Ministerio de Comercio y Turismo de Perú (s.f) como:

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un instrumento legal (bilateral o de más partes) de carácter vinculante, es decir de cumplimiento obligatorio, que tiene como objetivo consolidar el acceso de bienes y servicios, favorecer la captación de inversión privada y contar con reglas estables para facilitar el flujo de comercio de bienes, servicios e inversiones entre los países firmantes. (párr.1)

Teniendo claro lo anterior y en consideración a las respuestas de los entrevistados con su opinión en el tema de que si sería buena oportunidad para Costa Rica y el sector de frutos frescos exportador la realización de un tratado de libre comercio (TLC) en lo que ellos consideran como se ha podido ver hasta el momento la negativa en relación con el tema muchos ni ven que la India actualmente sea una buena apuesta para realizar un TLC.

Sin embargo, tampoco lo ven como amenaza para el sector frutos frescos ya que ellos pasarían por las mismas complicaciones de exportar fruta hasta Costa Rica la distancia es la misma desde ambos sentidos a menos que los tiempos de transito sean disminuidos por parte de las navieras eso será un punto que hará de esto algo no rentable ni para el exportador costarricense o exportador indio.

En cuanto a que un TLC abra oportunidades hay opiniones que dicen que puede ser posible que se pueda aprovechar para abarcarse a exportar a la India, que más empresas comiencen a relacionarse comercialmente con ese país y se exporten otros tipos de productos diferentes a los frutos frescos, como por ejemplo los mencionados por el entrevistado 1 piña congelada, deshidratada o Jugo concentrado/pasteurizado.

Claro los TLC traen consigo beneficios y desventajas para el país entre los cuales según la biblioteca del congreso Nacional de Chile (2008) como:

Permiten reducir y hasta eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas; facilita el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países, o a obtener ventajas por sobre los países que

no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos con una mayor actividad exportadora.

Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. No obstante, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse si se toman las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento. (Párr.4-5)

Categoría 6.: Capacidad de satisfacer al mercado indio

Descripción:

En esta categoría se dispone a recolectar los datos obtenidos por los entrevistados de acuerdo a la opinión de estos sobre la posibilidad o capacidad de la empresa a la que pertenecen de satisfacer el mercado de la India con sus frutos frescos, ofreciéndoles frutos de mayor calidad de los que se consiguen en tal país de lo cual los entrevistados respondieron:

- Costa Rica, es el máximo exportador de piña fresca en el mundo, dos de cada tres piñas importadas a diferentes mercados alrededor del mundo, son producidas en Costa Rica. La calidad, costo de producción, capacidad de producción, técnica y tecnológicamente; son una limitante, podríamos suplir al mundo de piña, la pregunta es el precio que puedan pagar y los tiempos de tránsito.
Por ejemplo, si pagaran, supongamos \$7,6 por kilo en envío aéreo, más unos \$0,40 del valor del producto, ¿estarían dispuestos a pagar \$8 el kilo?, eso es muy cercano a lo que vale poner una caja de 12 kilos en UE o USA. ¿Es decir, una relación de 1:12 podrían pagar esos precios de manera sostenida? (Entrevistado 1)
- Se puede intentar siempre y cuando haya buen servicio de naviera. (Entrevistado 2)
- No lo sé, no conozco nada de ellos. (Entrevistado 3)
- De adaptarse todo el mundo se puede adaptarse, el tema es que es un mercado demasiado grande, pero con una distribución de la riqueza demasiado desigual. Costa

Rica no tiene la capacidad ni siquiera para producir 10 bananos por habitante al año, volvemos al tema, dicho mercado ya es abastecido localmente. (Entrevistado 4)

- Creo que no es posible satisfacer las necesidades de los indios en cuanto a la venta de fruto fresco ya que la mayoría de la población busca por precio y no por calidad y nuestra fruta es diferenciada por calidad y exportarla hasta ese país elevaría bastante su precio al consumidor por lo cual tendría que ser un consumidor distintivo de clase por ejempló media alta. (Entrevistado 5)
- La adaptación se podría dar y como mencionas en caso de darse la oportunidad pienso que se podría obtener buenos resultados y satisfacer los gustos de los indios más exigentes que busquen fruta de mayor calidad que las que se produce en su país, pero muchas cosas deben de pasas para que esto sea factible. (Entrevistado 6)
- Se podría satisfacer las necesidades de esa población que está creciendo sus ingresos esas nuevas clases medias y alta que van saliendo en la India ya que estos si pueden cambiar precio por calidad y estar dispuesto hasta pagar más de 10 veces lo que se pagaría por una fruta local. (Entrevistado 7)
- Se puede adaptarse y lograr encontrar esa sección de población que consumiera nuestros frutos debido a que estos son de mucha mayor calidad que los que se produce en esos países asiáticos, pero de que es complicado es complicado. (Entrevistado 8)
- No se puede satisfacer ya que en ese país el consumidor está acostumbrado a adquirir sus productos a muy bajo precio en el caso de las frutas y la piña que exportaríamos sería a un precio elevado teniendo en cuenta todos los costos de llevar el fruto hacia ese país. (Entrevistado 9)

Análisis:

Los resultados obtenidos en este apartado dan opiniones divididas algunos entrevistados están totalmente convencidos que adaptarse y satisfacer las necesidades de compra del sector frutos frescos en la India no es posible debido a que los habitantes de ese país están acostumbrados a conseguir frutos frescos a precios muy bajos y si llevamos nuestras frutas frescas estarían muy por encima lo que estaría dispuesto a pagar el indio común.

Pero también se hace mención de que la adaptación y satisfacción de esta sección de mercado es posible si se encuentra un nicho de mercado en el cual poder introducir y hacerse un campo en esa sociedad que va aumentando sus ingresos en la clase social media alta que cada vez va en aumento, si se logra llegar a convencer a esa población que está elevando su calidad de vida que también eleve la calidad de la fruta costarricense.

También por otra parte la India al ser un mercado tan grande como menciona un entrevistado, el exportador costarricense debe de saber exactamente a qué lugar, a qué tipo de población le va a vender, como son los hábitos de consumo del lugar; entre otras cosas debido a que la India es muy extensa tanto en población como en territorio por lo tanto hay que tenerlo en cuenta ya que satisfacer y adaptarse a una población tan grande para Costa Rica es imposible.

Cabe mencionar la siguiente cita de Torrecilla (2019) El mercado de la fruta en India para ICEX España Exportación e Inversión en el cual dice sobre el mercado indio:

Los consumidores indios tienen hábitos muy tradicionales cuando se trata de comprar frutas. Prefieren acudir a una variedad de pequeñas tiendas de barrio y vendedores ambulantes. Los consumidores urbanos y jóvenes están evitando el comercio minorista físico y cada vez más compran a través de plataformas de comercio electrónico. En general, las mujeres toman la mayoría de las decisiones de compra de alimentos. En hogares que pueden contratar a alguien, son los empleados domésticos a menudo los que hacen gran parte de las compras. La disponibilidad de muchos alimentos frescos, particularmente frutas y verduras, es estacional, y las personas están acostumbradas a adaptar su dieta a la temporada. (p.22)

Como se puede leer en la cita anterior adecuarse o satisfacer este mercado no es tarea sencilla debido a los hábitos de los indios de comprar sus frutas en puestos ambulantes o pequeñas tiendas y agregando que esta es la manera por la cual la mayoría de los consumidores adquieren los frutos frescos y de forma súper económica por lo mismo de exceso de oferta y de dónde escoger por lo cual los precios son sumamente bajos comparado con un fruto de importación.

Categoría 7.: Motivo de no exportar a la India

Descripción:

En esta categoría se busca analizar los diferentes motivos que actualmente tienen las empresas costarricenses exportadoras de frutos frescos de no exportar sus productos a la India, y así tener conocimiento del porque no lo hacen actualmente.

Los entrevistados respondieron:

- Ni siquiera está en el mapa de alcance de piña fresca de exportación. (Entrevistado 1)
- Poco acceso a estos mercados, no hay promoción comercial pero tampoco me parece buen mercado por la lejanía y posibles problemas de calidad por el largo tiempo de tránsito, por ende, no es viable enviar fruta fresca allá a menos que sea vía aérea. (Entrevistado 2)
- Desconozco por completo ese mercado. (Entrevistado 3)
- La razón principal es que hay países y clientes dispuestos a pagar más por un producto diferenciado en calidad y sostenibilidad, que lo que el mercado indio puede pagar. (Entrevistado 4)
- No exportamos a la India porque no hemos evaluado si es factible exportar hacia ese país tendríamos que conseguir un muy buen cliente que esté dispuesto a comprar un producto diferenciado por su calidad y no por su precio. (Entrevistado 5)
- Porque como mencione tenemos definidos nuestros mercados ya que actualmente exportamos a mercados europeos, así como también en Estados Unidos y Canadá y estos nos dejan muy buen margen de ganancia ya que están dispuestos a pagar el precio de nuestro producto. (Entrevistado 6)
- El principal motivo es que ya tenemos nuestros mercados definidos y el de la India no se nos hace atractivo. (Entrevistado 7)
- El motivo es que aún no hemos analizado que tan factible sea llevar nuestras frutas, sandías y melones a ese país por los motivos que anteriormente te mencione como la distancia los tiempos de tránsito. (Entrevistado 8)

- Aparte de las desventajas ya antes mencionadas el principal motivo de no incursionamos en ese mercado es porque nuestro producto llega a los Estados Unidos y Canadá, así como a países de Europa como España, Reino Unido, Holanda, Francia, Alemania, Grecia e Italia, y Turquía. (Entrevistado 9)

Análisis:

Diferentes circunstancias o motivos hay entre cada uno de los entrevistados que dan a saber qué es lo que está pasando el ¿Por qué? de no exportar actualmente frutos frescos a la India entre los motivos se encuentran tanto el desconocimiento del mercado indio, como poder utilizarlo a favor, si no se conoce un mercado de una vez no hay interés alguno ya que para que haya interés se debe al menos conocer, faltaría un poco de investigación por parte de los exportadores para evaluar una posible oportunidad de exportar sus productos.

Sin embargo también hay motivos más justificables como lo son el ya tener los mercados definidos para muchos exportadores de frutos frescos costarricenses como lo son el de los entrevistados en su mayoría exportan a los mercados de Europa y Norteamérica, estos mercados para ellos son los más atractivos debido a que estos demandan cantidad y calidad seleccionada lo cual sube los estándares dando a acostumbrarse a entregar un producto de alta calidad pero esta calidad tiene un precio por el cual el mercado tiene que estar dispuesto a pagar.

Esto llega a pensar que el mercado de la India se le hace imposible adquirir el producto de exportación costarricense por la calidad y precio que esta tiene, pero es claro que en la India cada vez hay mayor cantidad de personas en un buen momento económico, se eleva la clase media y alta con el pasar de los años elevando la calidad de vida del indio así como también sus hábitos de consumo, más dinero de ingreso causa esos cambios de querer obtener alimentos de mayor calidad.

Como se demuestra en la siguiente cita de Mora (2018) Informe Comercio Exterior del Sector Agropecuario 2016 -2017, Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria, que para los años 2016 y 2017:

Por regiones de interés comercial, América del Norte es nuestro primer socio comercial, durante el 2017 se vendió a esa región 1 784,4 millones de dólares, representado el 36,6% de lo exportado, seguido por la Unión Europea con una participación del 30,5%; Centroamérica ocupó el tercer lugar con una participación del 15,5%. (p.1)

En la cita de Mora se mantuvieron las dos regiones de destino de la mayoría de los frutos frescos de Costa Rica el mercado europeo y norteamericano esto para las fechas indicadas, para hoy en día esto no ha cambiado se sigue manteniendo como las dos regiones a las que más se exporta este tipo de mercancías.

Por último, parte de los puntos mencionados por los entrevistados corresponden a puntos de trazabilidad que no son complacidos de manera correcta o dicho de otra forma no son lo suficientemente buenos para llevar correctamente los frutos frescos hasta la India por lo tanto puntos como barreras arancelarias, tiempos de tránsito entre otras hacen que la trazabilidad se complique y por ende sea menos atractivo exportar frutos frescos a la India.

Unidad de análisis 2: Logística de exportación para los frutos frescos

Primeramente, se define logística la cual, según Lamb, Hair y McDaniel, (2002) Marketing, es "el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo". (p.383)

Dicho lo anterior en esta unidad de análisis sobre la logística de exportación, se tiene el fin de según los conocimientos de los entrevistados de las empresas exportadoras de frutos frescos en el ámbito logístico, de los principales inconvenientes que según estos se pueden encontrar logísticamente hablando al exportar sus productos a la India, así como también los pasos logísticos que estos llevarían a cabo en caso de realizar alguna exportación a ese país.

Categoría 1: Tiempos de transito

Descripción:

En esta categoría se analizará una de las primeras grandes dificultades que encuentran los entrevistados de exportar fruto fresco a la India el cual es según estos el mayor inconveniente para realizar exportaciones a ese país ya que el fruto fresco tiene un tiempo de vida sumamente limitado desde que es cosechado hasta que es consumido por lo tanto los entrevistados añadieron:

- Tránsito, costos de transporte. (Entrevistado 3)
- No exportamos actualmente. Pero siempre sería problemático el tema del tiempo de tránsito, por el mismo hay exposición a hongos como la antracnosis y también posibilidad de maduración de la fruta en dicha ruta. (Entrevistado 4)
- Primeramente, el elevado costo del transporte hacia la India y creo que el mayor problema sería a nivel logístico la piña tienen un tiempo de vida determinado para extender ese tiempo habría que tener totalmente controlado los tiempos máximos de tránsito en cuanto a la India esos tiempos son más de un mes nuestro producto no aguanta tanto en su estado fresco. (Entrevistado 5)
- Si se diera el caso de exportar hasta ese país creo que el mayor inconveniente sería exportar nuestra fruta fresca, suena extraño ya que a lo que me refiero es que al estar tan lejos y los largos tiempos de tránsito y al ser un producto fresco este tiene que llegar en un tiempo determinado sino la fruta no llegaría en buen estado según nuestros controles de calidad. (Entrevistado 7)
- A mi parecer el principal inconveniente que vería sería la distancia ya que estamos sumamente lejos por lo tanto el tiempo de transito del producto es considerablemente alto, así como también el costo de este lo cual para el caso de nuestros frutos por el tiempo no aguantarían llegar en buenas condiciones y al ser elevado el costo de flete aumentaría el precio del producto al consumidor final lo cual no es bueno. (Entrevistado 8)

Análisis:

El tiempo de tránsito en el comercio internacional es sumamente importante así se puede ver en la siguiente cita de H. Ballou (2004) Logística Administración de la cadena de suministro, define el tiempo de transito como “El tiempo de entrega (en tránsito) se refiere al tiempo promedio de entrega que le toma a un envío desplazarse desde su punto de origen a su destino. Los distintos modos de transportación varían según la posibilidad de proporcionar una conexión directa entre los puntos de origen y destino”. (p.168)

Y la importancia de los tiempos de transito lo hacen sentir los entrevistados debido a la consulta del mayor inconveniente logísticamente de llevar los frutos frescos desde Costa Rica hasta la India ha sido los tiempos de tránsito, los cuales son muy elevados con periodos de entre 40 en caso totalmente favorable y unos abrumadores 77 días según el puerto de llegada y la naviera contratada, esta gran cantidad de días en la que los frutos frescos deben mantenerse en un estado óptimo.

Estos tiempos de transitos tan elevados hacen prácticamente imposible llevar los frutos frescos a la India ya que estos comenzarían a dañarse generando costos mayores a la empresa exportadora y perjudica la imagen de esta y del país, ya que el fruto puede llegar pasado de su maduración o con otras afecciones como hongos que afecten el producto y genere perdidas tanto como a importador como a exportador.

La gran distancia que separa a Costa Rica y la India hace que los trayectos sean sumamente elevados en cuanto a tiempo de tránsito por vía marítima, claro está que si se utiliza la vía aérea es otra realidad totalmente distinta los tiempos de transito son sumamente cortos pasando de los 40 días a tan solo 7 permitiendo llevar acabo cualquier exportación de cualquier tipo sin preocupación que esta se dañe por maduración o por estar mucho tiempo en un contenedor, pero por supuesto el problema de esto es que el costo del flete de la vía aérea es mucho más alta que la vía marítima por lo cual el sector frutos frescos prácticamente queda descartado.

Los tiempos de transito se pueden observar como un claro ejemplo de la difícil trazabilidad que conllevaría exportar frutos frescos a la India los largos tiempos de más de

77 días en algunos casos perjudican de gran manera a los frutos frescos imposibilitando la exportación de estos a la India ya que el producto no aguantaría tales dimensiones de plazos.

Categoría 2: Costos de flete marítimo

Otra gran dificultad que los entrevistados dijeron son los costos de flete marítimo que para exportar hasta la India no son cómodos y lo que es para el sector frutos frescos los precios de estos costos terminarían influyendo en el precio final al consumidor.

Los entrevistados se refirieron mediante las siguientes respuestas:

- El que yo veo más grande es la poca ayuda del gobierno a los exportadores, en materia de acompañamiento en caso de ayuda con asistencia para conseguir documentos en la India y por reclamos, adicional los tiempos a destino. Y agregando también el de los costos de los fletes son muy elevados. (Entrevistado 2)
- Tránsito, costos de transporte, documentación obligatoria que solicita la India como los permisos de importación. (Entrevistado 3)
- Primeramente, el elevado costo del transporte hacia la India y creo que el mayor problema sería a nivel logístico la piña tienen un tiempo de vida determinado para extender ese tiempo habría que tener totalmente controlado los tiempos máximos de tránsito en cuanto a la India esos tiempos son más de un mes nuestro producto no aguanta tanto en su estado fresco. (Entrevistado 5)
- A mi parecer el principal inconveniente que vería sería la distancia ya que estamos sumamente lejos por lo tanto el tiempo de tránsito del producto es considerablemente alto, así como también el costo de este lo cual para el caso de nuestros frutos por el tiempo no aguantarían llegar en buenas condiciones y al ser elevado el costo de flete aumentaría el precio del producto al consumidor final lo cual no es bueno. (Entrevistado 8)

Análisis:

Según Logisber (2019) se define el flete como:

El flete internacional en el ámbito del comercio, supone el alquiler de una parte o la totalidad del espacio del medio de transporte.

El concepto de la palabra flete, que tiene su origen en el término francés fret, se refiere al precio que tiene el transporte de una mercancía desde un punto de origen a un punto de destino.

El término flete internacional se utiliza tanto para el transporte marítimo como para el aéreo. Por tanto, el flete será el importe económico fijado por una naviera o una compañía aérea que el cargador deberá pagar por el transporte, en barco o avión, de una mercancía. (Párr.1-3)

En la logística de exportación hacia la India de los mayores inconvenientes que se pueden presentar para el exportador costarricense es el costo del flete marítimo, el del transporte de los frutos frescos hasta la India y según el comentario de cuatro de los nueve entrevistados entre los mayores inconvenientes que le encuentran de exportar a la India se encuentra el costo del flete ya que este es muchos más caro comparado con otros países de la zona por ejemplo el de China llevar una mercancía de Costa Rica como podemos ver según datos de Vargas (2012) nos dice que:

El costo aproximado para enviar un contenedor 40 Hight Cube con mercancía seca hacia Chennai, India es de US\$ 5,546 y el tiempo de tránsito de 54 días, muy por debajo del desempeño del puerto de Shanghái, China, que cuenta con tiempos de transito mucho menores (35 días), y con costos logísticos más competitivos US\$ 2,800. (p.64)

La diferencia de precios de enviar un contenedor a la India en comparación de enviarlo a China es muy grande ya que se aproxima casi al doble lo cual perjudica abruptamente al exportador costarricense ya que los precios del producto al comerciante indio se le vera sumamente incrementando por esta razón y claro también al consumidor final haciendo que el producto le sea complicado tener un precio competitivo.

Categoría 3: Dificultad al exportar por solicitud de documentos

Descripción:

En esta categoría se estará analizando las respuestas de los entrevistados sobre los problemas logísticos que se presentarían al exportar frutos frescos a la India de los cuales la solicitud de documentos en la India destaca, de lo cual los entrevistados añadieron:

- El envío de la fruta hacia ese destino debido que me han informado colegas que han pensado en exportar a ese país que la India tiene muchas restricciones para evitar el ingreso de productos agrícolas entre ellos notas técnicas, certificados y permisos de importación. (Entrevistado 1)
- El que yo veo más grande es la poca ayuda del gobierno a los exportadores, en materia de acompañamiento en caso de ayuda con asistencia para conseguir documentos en la India y por reclamos, adicional los tiempos a destino. Y agregando también el de los costos de los fletes son muy elevados. (Entrevistado 2)
- Tránsito, costos de transporte, documentación obligatoria que solicita la India como los permisos de importación. (Entrevistado 3)
- Creo yo que sería los documentos o permisos fitosanitarios que se pidan en ese país, me han dicho que estos son muy rigurosos en otras palabras los usan como barrera no arancelaria. (Entrevistado 6)

Análisis

Otro punto que marcan los entrevistados como problema a la hora de exportar hasta la India frutos frescos es la documentación obligatoria fuera de la que normalmente se solicita, los permisos de importación los cuales son obligatorios para la importación de diferentes productos alimentarios entre ellos los frutos frescos, así como también permisos fitosanitarios sin estos no es posible importar los frutos en territorio indio.

Como se pudo ver anteriormente en los documentos requeridos por la India este según Vargas (2012) nos señala que:

Certificado fitosanitario: Requerido para todos los productos agrícolas

Para todos los productos agrícolas, incluyendo plantas y productos vegetales, semillas, flores cortadas, hoja de tabaco cruda y caña de azúcar, productos de madera y embalajes, etc.

El certificado debe indicar que el embarque está libre de todas las plagas y las enfermedades infecciosas según especificado por el Ministerio de Agricultura de India. Para los productos que requieren un permiso de importación, se debe indicar el número de permiso en el certificado fitosanitario. (pp.59-61)

Por lo tanto, será sumamente importante y obligatorio para la empresa exportadora costarricense contar con este certificado fitosanitario debido a que sin este documento no podrá ingresar sus frutos frescos a la India lo cual haría de la exportación de estos productos imposible y hay que tomar en cuenta que para obtener ese certificado fitosanitario deberá pasar por un periodo de tiempo de análisis y aprobación según la siguiente cita del Ministerio de Industria y Comercio de España (2019):

La India aplica un sistema de lista positiva para la autorización de importaciones de productos vegetales. Cada nuevo producto fresco de origen vegetal debe estar contenido en el Plan de Cuarentena que recogen en sus anexos los productos autorizados con las condiciones aplicables a cada uno de ellos. El procedimiento para la aprobación de nuevos productos requiere un proceso de análisis de riesgos enormemente laborioso que se puede extender hasta tres años. (párr.1)

Como se puede ver en la cita anterior según el proceso o certificado fitosanitario la India es muy radical en cuanto a las restricciones a ciertos productos el ingreso de cada uno tiene que estar en el plan cuarentena que brinda la India y si no se encuentran el proceso para que sea autorizado será largo y tedioso pudiendo tardar hasta tres años esto claro sin la certeza de que será aprobada, esta medidas son claramente proteccionistas debido a que la India es en gran parte productor agrícola.

Categoría 4: Costos de producción

En esta categoría se destaca los costos de producción el cual según un entrevistado es un punto a tener en cuenta esto en relación con lo que cuesta producir una fruta acá en Costa Rica y lo que cuesta esta misma en la India donde por diferentes circunstancias esta terminaría siendo de un valor mucho más menor que lo de la fruta tica.

Basado en la definición anterior los entrevistados añadieron:

- Los costos de producción mucho más bajos que los nuestros, principalmente en mano de obra. (Entrevistado 9)

Análisis:

Primeramente, se define costo de producción Según García (2008) se definen como “Son los que se generan en el momento de transformar la materia prima en producto terminado, lo integran tres elementos que son. Mano de Obra (MPD y MPI), Mano de Obra (MOD y MOI) y los costos indirectos”. (p.16).

Definido lo anterior y debido a la alta población que existe en la India la demanda de empleo es de igual forma, toda persona necesita una forma de ganarse la vida sea cual sea el trabajo y esto en consecuencia hace que al haber tanta demanda la oferta no sea suficiente para poder cubrir a cada habitante por lo cual hace que la mano de obra se pueda conseguir a más bajo precio según el tipo de industria esto lo podemos ver en la siguiente cita de Lanzafame (2017) India, el paraíso de la mano de obra barata:

En un mundo que alienta todo el tiempo la “reducción de costos” de producción, la India ofrece las mejores oportunidades. Cientos de millones de personas disponibles en un ámbito de una población pauperizada al extremo. Lo que sobra en la India es gente dispuesta a trabajar.

Cuando el Gobierno vende a los inversores las ventajas relativas de India ofrecen: “Su vasto territorio la convierte en una importante fuente de recursos. Cuenta con una mano de obra sin parangón en términos de formación, cualificación y productividad que incluye ingenieros, personal directivo,

contables y abogados. Su base de consumidores aumenta sin cesar, haciendo de India uno de los mayores mercados del mundo para bienes y servicios”.

Queda claro. Mucha gente, mucha competencia. Las empresas tienen para elegir mano de obra barata y calificada. (Párr.17-19)

Como el autor anterior menciona y como había dicho gran población es igual a gran demanda de trabajo por lo cual es posible encontrar mucha mano de obra calificada a precios menores de los que se encontrarían en Costa Rica lo cual hace que al producirse a un menor precio que en nuestro país el producto indio sea más económico que el costarricense convirtiéndose en un problema al vender en la India, claro esa misma necesidad de la población india los hace caer en jornadas laborales muy pesadas muchas obras laboradas con un muy bajo salario.

Categoría 5: Pasos logísticos para llevar el producto a la India

Descripción:

En esta categoría se buscar obtener los conocimientos que tienen los entrevistados sobre la logística de exportación de frutos frescos, así como sería esta aplicada a enviar el fruto a la India, a lo que los entrevistados respondieron:

- Bastaría cotizar con alguna naviera seria para saber si hay conexiones en los tiempos dispuestos como máximo para viaje: Maersk, Hapag Lloid, Sea Trade, CMA, MSC, Marfret, etc.; todas ellas con oficinas en CR. (Entrevistado 1)
- Vía marítima, como te comenté en pregunta anterior, siempre y cuando los tiempos de tránsito y trasbordos no nos perjudique; la vía aérea es casi prohibitiva por los altos costos. (Entrevistado 2)
- Tener en claro todos los requisitos para exportar ese fruto a la India. Conseguirse un buen cliente que sea confiable para definir la forma de pago. Contratar una buena naviera que se haga cargo de transportar el producto también como un buen seguro que lo respalde claro esto según el incoterm negociado.

Quizá también mandar un encargado nuestro que vaya a verificar todo cuando la mercancía arribe a puerto en la India y utilizar contenedores refrigerados. (Entrevistado 3)

- Fácil, lo primero siempre es tener a quien venderle y que dicho cliente sea de confianza en cuanto al pago.

Si no hay confianza, vale la pena tener a alguien allí que pueda recibir la fruta y gestionar cobros, de ser necesario.

Se debe saber que navieras tienen como destino India, cuáles son los tiempos de tránsito y conocer la forma adecuada de empacar la fruta en los contenedores.

Se debe tener claro los ajustes de los contenedores en cuanto a temperatura y ventilación, pues de fijo debe ir refrigerado.

Se debe investigar cuáles son los requisitos para poder exportar a dicho país, ejemplo en Europa se ocupaba en algún momento certificados de origen, certificados fitosanitarios, etc.

Se debe hacer un booking (acuerdo entre naviera y exportador) con la naviera. Se debe presentar la declaración de pesos SOLAS, al menos 24 horas antes de cargar el contenedor en el barco.

Retirar el contenedor.

Cargar la fruta con la especificación del cliente

Sacar cita en APM, previo a esto se debe haber solicitado el DUA, sino en APM no permiten ingresar el contenedor.

Se debe crear un BL borrador, como parte de los trámites de exportación, dicho BL borrador es la instrucción con la naviera reporta el contenedor en destino para poder ser retirado.

Una vez luego del zarpe del barco, se crean los DUAS y BL finales, que se envían junto a los certificados, para que los clientes puedan retirarlos en el destino. (Entrevistado 4)

- Creo yo que se le podría pedir ayuda a Procomer para que estos nos ayuden con tal hazaña porque llevar una fruta fresca hasta ese país se puede considerar una hazaña. Se tendría que hablar para más seguridad con un intermediario

que se encargue de hacer el negocio en la India así como también contratar los servicios de una naviera reconocida que te de seguridad de que la mercancía llegara en óptimas condiciones Saber todos los requisitos que se solicitan en la India para no llevarnos un mal sabor de boca de transportar la mercancía hasta ahí y que al llegar por la falta de un documento se quede estancada en puerto más o menos eso seria. (Entrevistado 5)

- Lo primero es pienso yo que se tienen que hacer modificaciones al embalaje para crear uno que le dé más vida verde a la fruta.

El medio de transporte claro claramente debería de ser marítimo ya que uno aéreo elevaría demasiado el precio del producto sin embargo en caso de que sea una oportunidad muy buena para un sector en específico y estén dispuestos a pagar ese costo de más se puede hacer, pero en otra seria por medio de alguna naviera que preste sus servicios hasta la India.

Se debe de considerar los costos que implica llevar nuestro producto hasta ese país.

Por supuesto también ver los requisitos que pidan la empresa en la India y la India para el ingreso de fruta.

Claro también el medio de pago para hacerlo por medio de una carta de creditito por medio de un banco reconocido en la india para que sea seguro.

(Entrevistado 6)

- Pienso que la mejor forma para ahorrarse muchas complicaciones seria exportar en FAS o en FOB para que el cliente a que le vendemos se encargue todo el demás proceso y estar más tranquilo del lado nuestro. (Entrevistado 7)

- Lo primero sería conseguir un intermediario ya que de esta forma se haría más fácil llevar el producto hacia ese país.

Buscar claro una naviera que sea seria en la que se pueda confiar para así estar más seguro que el producto llegaría en buenas condiciones y en ella tiempo más corto posible. (Entrevistado 8)

- De poder se puede, pero hay muchas cosas logísticamente por ejemplo el medio de transporte que tiene que ser el marítimo los tiempos de transito son

muy largos la fruta difícilmente aguantaría También hay que tener en cuenta alguna restricción o permisos que se soliciten en ese país para evitar muchos problemas vender en FOB o FAS. (Entrevistado 9)

Análisis:

En respuesta de los entrevistados sobre la consulta de como seria llevar su producto logísticamente hablando nos encontramos con pocas variantes entre una y otra haciendo saber el conocimiento sobre la logística internacional entre los pasos que estos mencionan se encuentran primeramente encontrar un cliente que genere confianza y acordar la forma de pago de manera segura analizar todo alrededor para evitar una estafa, continuando con la búsqueda de una naviera reconocida que disponga de ruta hasta la India que esta de seguridad de la llegada de la mercancía al país destino .

Siguiendo con esto los frutos deben de ir en contenedores refrigerados ya sean de 40 pies o según lo dispuesto con el cliente la cantidad de mercancía que se vaya a enviar, se debe empacar y embalar de manera correcta, así como también controlar la temperatura de estos contenedores para evitar una pronta maduración o la aparición de hongos en los frutos que puedan ocasionar una pérdida de este y por lo tanto generar costos de más para el exportador o el importador.

Por supuesto tener claro haber investigado, así como obtenido cualquier documento necesario para la exportación de los productos y la importación en país destino por ejemplo desde los comunes como declaraciones de aduana y conocimiento de embarque hasta los más complicados de obtener como los permisos de importación y certificados fitosanitarios que la India solicita para los productos agropecuarios.

Agregando se debe de definir con el cliente en la India el Incoterm a utilizar para tener bien definidos las responsabilidades tanto en Costa Rica como en la India del importador y exportador si es un Incoterm donde las responsabilidades terminan en nuestro puerto igual darle seguimiento hasta que sea recibido y escuchar y atender las dudas del importador que se haya presentado en toda esta acción.

Esto según la siguiente cita de Solística (2019) El plan de exportación y su importancia para la logística, en la cual se refiere en una exportación hay que tener estas consideraciones logísticas:

- **Empaque y embalaje:** elegir aquellos que sean más apropiados para proteger y manipular los productos en todo el trayecto, tomando en cuenta condiciones ambientales, resistencia, costos, especificaciones del cliente, tarifas de fletes, regulaciones gubernamentales y normas de etiquetado.
- **Medios de transporte:** seleccionarlos según el producto a exportar, el empaque y embalaje, la urgencia del envío, la manipulación de la carga y la disponibilidad del transporte.
- **Costos:** considerar gastos por agentes aduanales, transportes, seguros e incoterms (términos de negociación internacional establecidos por la Cámara Internacional de Comercio).
- **Aduanas:** en el caso de México, el artículo 40 de la Ley Aduanera obliga la contratación de un agente aduanal para operaciones de exportación. Antes de elegirlo es necesario definir la aduana de salida y garantizar que el agente esté autorizado para realizar operaciones en esa aduana.
- **Métodos de pago:** el más seguro es una carta de crédito, después una orden de pago o cobranza bancaria internacional y, por último, el cheque o giro bancario. (párr.24-28)

Unidad de análisis 3: Ventajas y desventajas

En esta unidad de análisis se dispone a evaluar las ventajas y desventajas que según los entrevistados tiene el exportar frutos frescos a la India, así como la introducción a ese mercado, las ventajas y desventajas siempre están presentes en cualquier relación comercial o cualquier negocio, lo necesario es que para que sea una buena oportunidad tiene que tener más ventajas que desventajas en caso de lo contrario no sería factible realizar tal acción.

Categoría 1: Alta población de la India

Descripción:

En esta categoría se analizará una de las ventajas que hallaron los entrevistados la cual es los más de 1360 millones de habitantes de la India referido a ello los entrevistados contestaron:

- Ventajas serían la apertura de nuevas oportunidades de mercado y un país con mucha población. (Entrevistado 2)
- Ventajas que es un país sumamente extenso y con gran densidad poblacional con un aumento en sus clases económico y principal que la clase media y alta está creciendo. (Entrevista 3)
- En ventajas yo diría que es un país con una población muy grande por ende se podría encontrar algún espacio para insertar nuestros productos sinceramente es la única que encuentro por el momento. (Entrevistado 5)
- Ventajas sinceramente no le encuentro podría ser una no sé, qué es un país que apunta a ser potencia, así como su alta densidad poblacional. (Entrevistado 6)
- En cuanto a ventajas las únicas se me ocurren es que es un país con mucha población y eso daría margen para encontrar algún nicho de mercado la otra sería que es un país que está proyectado a convertirse en potencia mundial y para nuestro país es de suma importancia relacionarse con los países más fuertes económicamente y desarrollados en el mundo. (Entrevistado 8)

Análisis:

En esta categoría se comienzan a identificar las ventajas que según los entrevistados tiene el exportar a la India entre estas, está la gran población de este país dando así un gran margen para introducir la fruta costarricense ya que al haber tanta población se puede lograr encontrar un nicho de mercado, clientes dispuestos a pagar por fruta de calidad como lo es la

costarricense claro se tiene que llegar a hacer un muy buen estudio de mercado para poder encontrar ese nicho que se busca.

La India con una gran población según datos de Mogelgaard (2019) un aproximado de 1360 millones de personas de la cual actualmente va en aumento, así como también la mejora de la calidad de vida de muchos indios ya que han visto aumentar sus ingresos con el paso de los años, se ha ido disminuyendo la pobreza y aumentando la cantidad de personas en clase media y clase alta por los mismos motivos del cambio que actualmente está viviendo la India.

Por lo cual para los entrevistados esto lo ven como una gran ventaja un país con mucho territorio y mucha población sugiere un país con un mercado amplio en el cual se puede a llegar ofrece producto costarricense algo que actualmente no se hace pero que en un futuro se puede llegar a dar.

Categoría 2: Futura Potencia mundial

Descripción:

En esta categoría se analizará otra de las pocas ventajas que según los entrevistados tiene el exportar a la India una de ellas es que este país es catalogado como una de las primeras potencias mundial esto según predicciones para los años 2050 la India sería la segunda potencia mundial, referido a esto los entrevistados añadieron:

- Ventajas sinceramente no le encuentro podría ser una no sé, qué es un país que apunta a ser potencia puede ser esa. (Entrevistado 6)
- Como ventajas encuentro que es un país en auge que apunta a ser una potencia fuera de ellos no le encuentro. (Entrevistado 7)
- En cuanto a ventajas las únicas se me ocurren es que es un país con mucha población y eso daría margen para encontrar algún nicho de mercado la otra sería que es un país que está proyectado a convertirse en potencia mundial y para nuestro país es de suma importancia relacionarse con los países más fuertes económicamente y desarrollados en el mundo. (Entrevistado 8)

- Ventajas en cuanto a la India que actualmente está en crecimiento de su economía incluso a ser una potencia mundial en el futuro. (Entrevistado 9)

Análisis:

Entre otra ventaja que va de la mano con la gran población que tiene la India según los obtenidos por los entrevistados mencionan el gran potencial que tiene la India para convertirse en la primera gran potencia o al menos estar en los tres primeros lugares a nivel mundial y para nadie es un secreto que en el comercio hay que tener una muy buena relación política y comercial con las potencias mundiales.

Ya que aprovechar de la posición que tienen estos países es de suma importancia para la mejora de la economía de cada país y para Costa Rica esta no es la excepción aumentar las exportaciones y la relación comercial siempre es vital, claro en esto la distancia es un problema la India no está tan cerca como lo está la primera gran potencia mundial como es Estados Unidos el cual es de los principales socios comerciales del país.

Como podemos ver en el artículo de la BBC (2017) Por qué India será la segunda economía más grande del mundo, superando a EE. UU, en apenas dos décadas, en la cual indica:

Tanto, que Estados Unidos no ocupará ni siquiera el segundo lugar en la lista de economías más grandes, según predice un informe recién publicado de la consultora internacional PwC. Ese honor le correspondería a India, que en cuestión de dos décadas será solamente superado económicamente por China, tal como alega el informe de la firma consultora. El informe apunta a que el PIB indio crecerá entre 2017 y 2050 a un vertiginoso promedio anual de 4,9%. Lo que llevaría a que India pase de representar el 7% de la economía mundial hoy, al 15% en 2050. (Párr.1-7)

Categoría 3: Ventajas inexistentes

Descripción:

En esta categoría se analizará un caso curioso que se dio en varios entrevistados estos dijeron simplemente que la India para sus empresas no tiene ventaja alguna, a lo que ellos añadieron:

- Al no ser viable, no hay ventajas ni desventajas. (Entrevistado 1)
- Ventajas ningunas, es un mercado de fruta barata, tal vez la única ventaja sería la liberación de presión sobre la venta de banano en ciertos momentos del año. (Entrevistado 4)
- Ventajas sinceramente no le encuentro podría ser una no sé, qué es un país que apunta a ser potencia puede ser esa. (Entrevistado 6)

Análisis:

Según varios de los entrevistados lo que es la India en si esta no tiene ventajas que ofrecer para el producto costarricense ya sea porque no conocen bien el mercado o se basan en lo que es una realidad muchos puntos que dificultarían este tipo de exportación claro está también que uno de ellos considera el hecho de no ser viable por el mismo desinterés en exportar a la India y claro se les comprende que piensen de tal manera ya que no es una tarea fácil exportar a la India y por las desventajas que estos mencionan en las siguientes categorías.

Categoría 4: Exportadores de frutas asiáticos

Descripción:

En esta categoría se analizará una de las primeras desventajas que según los entrevistados la India tiene y esta es fuera de sus fronteras, exactamente el hecho que en el continente asiático y más cerca de la India de lo que esta Costa Rica, existe una alta

competencia de países que son exportadores de frutos frescos, sobre ello los entrevistados añadieron:

- Desventajas: está muy cerca de Filipinas y Malasia, países productores de piña y banano, lo que representa la mayor desventaja, dada la cercanía, que permite costos muy bajos en fletes marítimos, dejando a Costa Rica muy fuera de mercado, siendo Filipinas un país muy barato para producir comparado con Costa Rica. (Entrevistado 2)
- Desventajas la distancia que es mucha, países que producen fruta y exportan a la India, los precios de la fruta en la India son muy bajo, los costos del transporte son sumamente elevados, la población está acostumbrada a los precios bajos en las frutas. (Entrevistado 3)

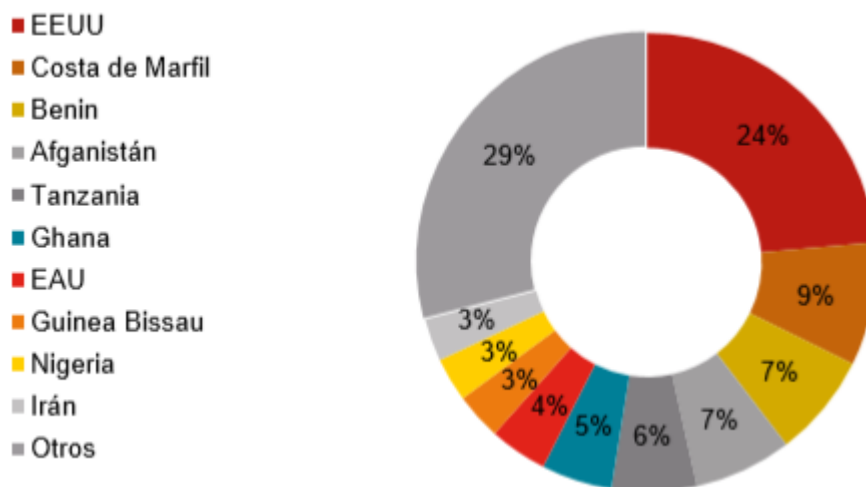
Análisis:

Entre las desventajas mencionadas por los entrevistados se encuentran con la que la India tiene de vecinos cercanos a productores de frutas dos de los mencionados por un entrevistado son las Filipinas y Malasia estos dos países una distancia claramente menor con la India de la que tiene Costa Rica por lo cual es una desventaja clara ya que si los comerciantes indios ven que tienen un déficit para suplir el mercado interno buscaran la opción más económica y la más cercana que coloque en su país los frutos en el menor tiempo posible.

En el caso de las Filipinas es uno de los mayores productores y exportadores de banano y estar más cercano de la India que Costa Rica por lo tanto ante este competidor en caso de que los comerciantes indios necesiten que le surtan de esta fruta probablemente perderían ya que un mejor precio y un tiempo de transito más corto haría de las Filipinas mejor opción para la India.

Esto lo podemos confirmar con el siguiente grafico de ICEX (2019):

Gráfico 5. Principales países exportadores de fruta a India en 2018.



Nota: Elaboración ICEX (2019) a partir de datos de Trademap.

Categoría 5: Productor de fruta

En esta categoría se destaca una de las desventajas que mencionaron los entrevistados al hacerles la consulta sobre las ventajas y desventajas que en opinión de ellos tiene el mercado de la India para el sector de frutos frescos por lo cual estos dijeron:

- Desventajas serían competir con los productos ya hechos en India, notar que India es el productor más grande de banano del mundo. (Entrevistado 4)
- Pero en cambio desventajas veo demasiadas le puedo nombrar tres que creo son las más serias la prima la distancia que hay entre Costa Rica y la India esto hace que los tiempos de entrega sean demasiado tardíos el segundo que es un país productor de fruta y por último los permisos que se piden en ese país. (Entrevistado 6)
- Su contraparte las desventajas si veo muchas ya a tomar en cuenta como la principal la distancia es mucha para exportar fruta fresca, otra sería que no tenemos TLC con ellos y otra por mencionar es que son un país productor de frutas por lo tanto la comparación en precios serán muchas. (Entrevistado 7)

- En desventajas la principal la distancia, otra seria que es un país proteccionista y otra que le encuentro es que es un país productos de frutos en gran cantidad. (Entrevistado 8)
- Desventajas si como los costos de transporte desde y hacia India son elevados, los costos de producción en India son más bajos comparados con los nuestros. (Entrevistado 9)

Análisis:

Entre las desventajas que los exportadores costarricenses entrevistados mencionan de forma reiterativa es el hecho que no se puede ocultar que la India es un productor de frutas y más, aunque eso es el mayor productor de frutos en el mundo lo cual deja muy poco que decir, competir con frutas producidas localmente se hace muy difícil debido a que al producirse en el mismo país los costos de este, así como su precio al consumidor serán mucho menor.

Por lo cual según los entrevistados esto es una gran desventaja a la hora de exportar fruto costarricense ya que competir en precio no se podrá no se puede es muy diferente lo que cuesta producir en Costa Rica a lo que cuesta producir en la India por ello en el ámbito que se diferencia la fruta costarricense es en ofrecer un producto diferenciado en calidad y no en el precio por lo que introducirse al mercado de la India es más complicado.

Esto según datos de Statista (2019) la India en el 2017 fue el mayor productor de frutas en el mundo con un aproximado de 9865 toneladas métricas producidas en todo el año superando abrumadoramente al segundo Vietnam y al tercer lugar china estos dos con 2967 y 2727 toneladas métricas producidas lo cual nos demuestra la gran cantidad de fruta que se produce en la India. (párr.2)

Categoría 6: Distancia y tiempo transito

Descripción:

En esta categoría se analizará una de las desventajas que hallaron los entrevistados esta desventaja que es la más mencionada y la que más preocupa debido a que en el comercio internacional en el transporte de este la distancia y el tiempo de transito son sumamente importantes ya que estos definirán que tanto tiempo se tarda una mercancía en llegar de su país origen a país destino, sobre ello los entrevistados añadieron:

- Desventajas la distancia que es mucha, países que producen fruta y exportan a la India, los precios de la fruta en la India son muy bajo, los costos del transporte son sumamente elevados, la población está acostumbrada a los precios bajos en las frutas. (Entrevistado 3)
- Desventajas pueden que haya muchas como lo es los tiempos de transito que son mucho, que es un país con situación muy desigual en cuanto a distribución de riqueza, los documentos y notas técnicas que soliciten los indios y también encontrar un cliente que esté dispuesto a par por ello. (Entrevistado 5)
- Pero en cambio desventajas veo demasiadas le puedo nombrar tres que creo son las más serias la primera la distancia que hay entre Costa Rica y la India esto hace que los tiempos de entrega sean demasiado tardíos el segundo que es un país productor de fruta y por último los permisos que se piden en ese país. (Entrevistado 6)
- Las desventajas si veo muchas ya a tomar en cuenta como la principal la distancia es mucha para exportar fruta fresca, otra seria que no tenemos TLC con ellos y otra por mencionar es que son un país productor de frutas por lo tanto la comparación en precios serán muchas. (Entrevistado 7)
- En desventajas la principal la distancia, otra seria que es un país proteccionista y otra que le encuentro es que es un país productos de frutos en gran cantidad. (Entrevistado 8)

Análisis:

La distancia y los tiempos de tránsito son dos de las mayores desventajas que tiene el exportar frutos frescos a la India y estas dos van de la mano una con la otra, ya que al estar tan lejos Costa Rica y la India y al no ser tan común el comercio entre ambos países los tiempos de tránsito son muy largos yendo desde 40 hasta 77 días algo que en el comercio para la exportación de diferentes productos es un gran problema y por supuesto para el sector de frutos es uno que imposibilita este tipo de exportación.

Por lo cual para los entrevistados esta es una desventaja considerable para el sector al que se dedican que es la exportación de fruta fresca la cual tienen un tiempo determinado para llegar desde el país de origen hasta el de destino ya que si se supera estos tiempos la fruta comienza a deteriorarse produciendo hongos, acelerando su maduración y acortando su tiempo de vida, más de 40 días sería casi que imposible que los frutos frescos lleguen en perfectas condiciones a su destino.

Por ejemplo, entre el puerto de Moín y el puerto de Chennai en la India hay una distancia de 16,851 km según datos aproximados de Google Maps una distancia sumamente lejana lo que dificulta las transacciones internacionales de manera rápida a nivel marítimo ya que si se utilizará el transporte aéreo los tiempos de tránsito pasarían de 40 días como mínimo a 7 días como máximo una diferencia abismal pero esa misma diferencia se da en el costo del flete.

Categoría 7: Desventaja por costos de transporte flete marítimo.

Descripción:

Como se pudo ver anteriormente el flete es el costo o el monto que se le cobra al exportador por el alquiler de un transporte que lleve su mercancía del lugar de origen al lugar destino y entre unas de las desventajas que encontraron los entrevistados se encuentra el costo del flete marítimo de lo cual estos añadieron:

- Desventajas la distancia que es mucha, países que producen fruta y exportan a la India, los precios de la fruta en la India son muy bajo, los costos del transporte son sumamente elevados, la población está acostumbrada a los precios bajos en las frutas. (Entrevistado 3)
- Desventajas si como los costos de transporte desde y hacia India son elevados, los costos de producción en India son más bajos comparados con los nuestros. (Entrevistado 9)

Análisis:

El costo de flete siempre es algo a tener muy en cuenta debido que según el monto del que sea provocara un cambio o influyera en el precio al cliente importador como al del consumidor final por lo cual manejar siempre un buen margen de costo de flete es de suma importancia para poder concretar una exportación sin embargo esto no depende ni del importador o el exportador, el costo de flete lo impone las navieras este siendo según el lugar, la lejanía del país al que sea dirigido así como también el tipo de mercancía y contenedor a utilizar entre otras.

Y como es lógico los entrevistados expresaron esta gran desventaja que tiene en la actualidad exportar hacia la India donde el flete desde Costa Rica hasta ese país es muy caro superando los \$5000 dólares lo cual solo para un monto de flete es demasiado lo que perjudica en gran manera las transacciones de este tipo y en el caso del frutos frescos que los precios se pueden elevar en gran medida y al ser dirigidas a un mercado que tiene frutos frescos baratos ya sea producidos en el mismo país o en países más cercanos es una gran desventaja.

En el costo del flete marítimo intervienen muchos factores como los mencionados por Icontainers (2012) Cómo se calcula el precio del transporte marítimo de un contenedor completo, informa que:

Conceptos asociados al precio del transporte marítimo

Flete marítimo internacional: Es el precio del transporte internacional, es decir, el precio de transportar el contenedor desde el puerto de origen hasta el puerto de destino (por ejemplo, de Valencia a Shanghái). En muchas ocasiones

el concepto del flete internacional es *all-in*, es decir, incluye todos los recargos de combustible y tipo de cambio que veremos a continuación.

BAF o BUC (Bunker Adjustment Factor o recargo del combustible): este es un recargo que suele variar mensualmente por zona geográfica en función del destino del transporte. Puede suceder incluso que un país en concreto tenga un recargo específico. Algunas navieras incluyen el BAF dentro del concepto de flete marítimo. El BAF se calcula en base al número de TEUs (Twenty Equivalent Unit) y no por contenedor. Por ejemplo, un contenedor de 40 pies equivaldría a 2 TEUs.

CAF (Currency Adjustment Factor) o ajuste por tipo de cambio: las tarifas no se modifican diariamente por lo que las navieras aplican en algunos destinos un porcentaje sobre el flete para cubrirse ante posibles fluctuaciones en el tipo de cambio.

Gastos de documentación o gastos de BL: Genera distintos gastos por su emisión y envío, en función de si se trata de un Bill of Lading original, o de una de sus variantes, como Telex Release o el Express release.

Gastos en puerto

THC (Terminal Handling Charge o gastos de carga y descarga en la terminal): cada vez que se carga o descarga el contenedor de un buque se produce este coste. El recargo por THC es repercutido por las navieras al exportador/importador a través del transitario.

T3 o tasas portuarias: la T3 es la tasa que aplica el puerto por la circulación de los barcos en sus muelles y por la utilización de las instalaciones portuarias. (Párr.2-8)

Categoría 8: Falta TLC.

Descripción:

En esta categoría se analizará una desventaja que los entrevistados definieron que tienen el relacionarse comercialmente con la India y esta sería la falta de un tratado de libre comercio con la India, como bien es cierto un TLC trae consigo una apertura mayor de cualquier mercado, así como una situación favorable y de trato preferencial al exportar o importar mercancías desde ese país.

Según lo anterior los entrevistados respondieron:

- Desventajas si veo muchas a tomar en cuenta como la principal la distancia es mucha para exportar fruta fresca, otra sería que no tenemos TLC con ellos y otra por mencionar es que son un país productor de frutas por lo tanto la comparación en precios serán muchas. (Entrevistado 7)

Análisis:

Otra desventaja encontrada por uno de los entrevistados es la falta de un tratado de libre comercio con la India esto hace que para los exportadores sea menos atractivo relacionarse comercialmente con la India ya sea exportando o importando, la falta de un TLC hace que las mercancías que ingresen a territorio Indio procedentes de Costa Rica no tengan ningún trato diferencia y no tengan el privilegio de estar exentos de impuestos o algún tipo de documentación como mínimo o tener reducciones de los mismos.

A esto le damos base según lo citado en el artículo para el portal web Cuida de tu Dinero por Ferrari (2018) Propósito del tratado de libre comercio, que nos dice que:

Los tratados de libre comercio pueden considerarse como acuerdos multilaterales o bilaterales en materia económica con el fin de ampliar el mercado común, es decir, el comercio de bienes y servicios de los países integrantes mediante la eliminación de las barreras arancelarias o una rebaja sustancial en las mismas. (párr.2)

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

En conclusión con los datos obtenidos en las entrevistas aplicadas a funcionarios de empresas del sector exportador costarricense de frutos frescos, estas no ven como una oportunidad de exportación de sus frutos frescos hacia la India debido a que los mercados que principalmente interesan a los exportadores costarricenses son los convencionales, como es el caso del mercado europeo y norteamericano, estos siendo los destinos comunes y de la mayoría de la producción costarricense de frutos frescos como la piña, el banano o los melones por mencionar algunos.

El hecho de que se impongan los mercados europeos y norteamericanos sobre los asiáticos u oriente es por el hecho de que también actualmente se cuenta con diferentes tratados de libre comercio favorables con Norteamérica y con Europa, como lo son el TLC Canadá, TLC República Dominicana-Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR), Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE), TLC Asociación Europea de Libre Comercio y en el continente asiático se encuentra el TLC China, TLC entre Centroamérica y la República de Corea y el TLC Singapur, y como se aprecia no hay acuerdo comercial con la India, esta falta de tratado de libre comercio hace aún menos atractivo el mercado indio para las empresas exportadoras costarricenses.

Otra de las conclusiones que se llega es que la India es un país productor de frutos frescos, y no cualquier productor sino el mayor productor a nivel mundial, frutas como manzanas, bananos, papayas, naranjas, mandarinas, uvas o mangos, siendo la India el mayor productor a nivel mundial de papaya, mango, guaba y bananos entre otras que produce este país, donde se puede ver gran similitud de producción en Costa Rica, en cuanto a tipos de frutas porque en cantidad de terreno de producción y de toneladas de cosecha que se genera en la India es incomparable.

Agregando que la India es un país productor también es vecino de países donde de igual forma se produce fruta como lo es la Filipinas, el segundo mayor productor de banano a nivel mundial solo superado por Ecuador, este país también produce entre otras frutas piña

y mangos en buena cantidad, como también el país de Malasia igual productor de mango, piña, naranja y banano lo cual para ellos estar más cerca de la India se les hace más fácil adquirir los frutos de estos países ya que estarían a un precio bajo y un tiempo de tránsito menor.

Por otra parte muchos de los entrevistados señalaron que no exportarían sus productos a la India, ya que no se les hace un mercado atractivo, sin embargo algunos de ellos en caso de darse la oportunidad, pensarían en exportar sus frutos entre ellos la piña, sandía o melones pero en otra presentación no fresca, como por ejemplo la congelada o deshidratada esto para combatir los largos tiempos de tránsito, también poder analizar este mercado de mejor manera para a futuro probar exportar otros tipos de productos por menciones la yuca y demás tubérculos sin embargo esto solo en un caso hipotético.

Asimismo, muchos de los entrevistados concuerdan que para el sector frutos frescos la India no es una oportunidad buena para aumentar las exportaciones tanto a nivel de empresa como a nivel nacional, piensan que no es factible o rentable exportar a la India, pero de igual manera algunos estarían dispuestos a considerar que podrían aprovechar en algún momento y probar ingresar a este mercado con diferentes productos no precisamente frutos frescos ya que para este sector lo ven prácticamente imposible.

De igual forma en el ámbito logístico se concluye que los mayores problemas para exportar frutos frescos a la India es la gran distancia que separa a Costa Rica y la India así como en consecuencia de ello, los tiempos de tránsito se hacen considerablemente largos (desde 40 días como mínimo hasta 77 o más días como máximo) y eso para exportar frutos frescos, es una gran desventaja e inconveniente a la hora de enviar esos productos hasta la India, ya que las frutas no aguantan tanto tiempo en óptimas condiciones para la llegada y su posterior venta.

Como consecuencia de lo anterior, otro gran problema que se suma son los precios de flete marítimo y aéreo. Este segundo prácticamente queda descartado para lo que es exportar fruto fresco debido a su alto costo, solo en caso excepcional que el cliente en la India esté dispuesto a pagar por esos costos de más, pero es una realidad que difícilmente se daría; pero esto no quiere decir que el flete marítimo sea más cómodo, sino que es más barato en

comparación con el aéreo, en relación con el costo del flete marítimo hasta la India sea considerado sumamente caro, es que comparado con otros destinos como China donde un flete desde Costa Rica hasta ese país ronda los \$3000 dólares o menos y uno a la India llega a los \$6000 dólares o más prácticamente doblando el costo de enviar a China. Esto termina siendo una determinante para el exportador de frutos frescos porque antes de enviar sus productos a India preferirían enviarlos a China ya que saldría más rentable en términos de costo de transporte.

También se concluye que la India no hace mucho tiempo comenzó a ser más accesible comercialmente hablando. Esto quiere decir que siempre a lo largo de la historia ha sido un país sumamente proteccionista en relación con exportaciones e importaciones, y hoy en día exporta e importa más de lo que lo hacía antes pero esto no quiere decir que haya dejado de ser proteccionista porque no es así y esto se puede apreciar en las diferentes barreras no arancelarias y arancelarias que implementan a los productos del sector agropecuario extranjeros es decir a importaciones de frutas y verduras, por ende una hipotética exportación de fruta fresca costarricense a la India se toparía con esas trabas siendo todo un reto para el exportador, en mención de esas barreras están por ejemplo, el obligatorio permiso de importación y los certificados fitosanitarios que solo son concedidos y tramitados solo por una entidad India gubernamental encargada de ello.

Posteriormente entre los pasos logísticos que tendrían que llevarse a cabo para exportar los frutos frescos hasta ese país y que los entrevistados destacaron son; encontrar un cliente que esté dispuesto a pagar por la calidad de la fruta costarricense así como también de seguridad de la forma de pago por ejemplo por medio de una carta de crédito con un banco reconocido de la India , también cotizar el flete con una naviera reconocida y que de confianza como por ejemplo Maersk y que los tiempos de transito sean justos para llevar la mercancía.

Continuando con lo anterior, también tener bien en claro y en caso de ya realizar la exportación de los frutos, tener toda la documentación y permisos obligatorios solicitados tanto a nivel de aduanas en la India como las especificaciones de los importadores, como lo

es los certificados fitosanitarios y licencia de importación entre otros, contemplar todo lo necesario para que la mercancía no tenga problemas en puerto de llegada o salida de aduanas.

También el correcto embalaje y el óptimo control de temperatura de los frutos dentro del contenedor refrigerado es obligatorio, ya que cada uno de estos detalles se deben de tenerse afinados a lo máximo para así lograr extender la vida verde de los frutos y estos logren aguantar los largos tiempos de tránsito en caso de una posible exportación hasta la India y logren llegar en óptimas condiciones hasta destino, también uno de los entrevistados comento que se debería de ingeniar algún tipo de embalaje que ayude con lo mismo de extender la vida del fruto para que pueda soportar viajes más largos.

También cabe recalcar que se podría pedir ayuda a la Cámara de Comercio Exterior de Costa Rica o a Procomer para toda esta operación de exportar a la India ya que estas entidades cuentan con personal profesional altamente calificado que pueden ayudar con la logística y tramitología, como por ejempló, el encontrar un correcto cliente que esté dispuesto a comprar los frutos frescos costarricenses, pero para ello es necesario que estas entidades gubernamentales muestren interés y estén dispuestas a ayudar al exportador.

Se concluye que según los puntos que interfieren en la trazabilidad de los frutos frescos desde Costa Rica hasta la India, en su mayoría están en contra o interfieren de manera negativa es decir en el transporte hay gran variedad de navieras que ofrecen sus servicios pero los tiempos de tránsito no permiten que se exporte frutos ya que son muy largos, también otro punto es el de las autoridades gubernamentales en India ya que estos implementan políticas comerciales proteccionistas para el sector de frutos frescos lo cual interfiere de manera directa en las importaciones de frutos frescos, implementando la obligación de certificados sanitarios y portación de licencias de importación, también por mencionar que los supermercados para adquirir frutos para ofrecer a sus clientes preferirían comprarle al agricultor local en vez de importarlo. Por lo tanto, son muchos puntos negativos que van en contra de una correcta trazabilidad de estas mercancías en ambos países.

Finalmente, entre las ventajas encontradas del mercado indio destaca que la India es un país en constate crecimiento económico, año con año su producto interno bruto va en aumento, así como sus exportaciones e importaciones permitiendo a su población ir

mejorando su estilo de vida, cada vez hay más personas en clase media y en clase alta lo cual es de interés para los exportadores en aprovechar este mercado en relación con ello y citando a Malagón (2019) India y Bangladés erradicarán la pobreza extrema durante la próxima década, esta dice que:

En 2007, la India solo tenía 124.000 personas que tuvieran más de 1 millones de dólares. Dos décadas después la riqueza se expande hasta el punto de rozar el millón de personas que acumulan más de 1 millón de dólares. Entre estos millonarios, la riqueza que se reparten es de unos 8.200 millones de dólares, pero para 2027 la cifra ascenderá a 25.000 millones. (párr.8)

Como se puede observar en la cita anterior el ingreso en la India va aumentando, y ese proceso lo está llevando a actualmente ser la quinta potencia mundial y en un futuro apuntar a estar de segunda solo por detrás de China esto según varias estadígrafos y predicciones de profesionales.

También el mercado de la India tiene la ventaja de que es sumamente grande en cuanto a la cantidad de habitantes un aproximado de 1300 millones de los cuales se puede encontrar un nicho de mercado para aprovechar, como por ejempló se podría segmentar el mercado y exportar a lugares o ciudades en específico por mencionar una según Payne (2020) Las ciudades más ricas del mundo, Delhi es considerada la ciudad más rica en India con un índice per cápita muy superior al del resto del país con un aproximado de \$3500 y siendo un lugar con una población de más de 20 millones de personas, pero para ello es necesario que se realice un análisis exhaustivo del lugar, el tipo de población ósea las clases sociales baja, media o alta sea cual sea la que más se interese, así como de asentamientos de la población para lograr introducirse de la mejor manera. (párr.3)

Por último, se concluye que para el sector frutos frescos costarricense el mercado de la India no es atractivo debido a muchas desventajas que actualmente presenta, como lo es los tiempos de tránsito superiores incluso de más de 77 días dependiendo de la naviera, puerto en India y fecha de embarque, esto debido a la lejanía de Costa Rica con la India en un aproximado de 16000 km, lo cual hace que llevar frutos frescos hasta ese país por vía

marítima sea un reto muy complicado donde al parecer el riesgo es mucho mayor que la posible recompensa.

También agregando que India es un país productor de frutos que también se producen en Costa Rica como la papaya , mango o plátanos y estos siendo los productos más exportados y que en su mismo continente y a menor distancia tienen países que producen y exportan frutos frescos lo cual hace que la competencia tanto interna como externa por el mercado de la India sea aún mayor viéndose complicado e imposible que el producto costarricense compita en precio con los de la India país en donde el consumidor en su mayoría se rige por precio y no por calidad.

Por otra parte, se concluye que los resultados obtenidos del método de gravedad hace reflejo de la realidad comercial y la influencia que tiene esta en ambas economías, el intercambio comercial entre ambos países es sumamente mínimo en comparación del producto interno bruto de ambos es decir en el año 2018 el valor de importaciones y exportaciones de ambos países fue un total de 438.500.000 millones de dólares aproximadamente esto reflejado en el producto interno bruto de la India solo representa un 0.016% y para Costa Rica un 0.73% de su producto interno bruto anual, siendo estos datos sumamente insignificantes para ambas economías y dando reflejo de la poca atracción comercial que hay entre ambas naciones.

Por lo cual se concluye que hoy en día las oportunidades de exportar frutos frescos a la India son nulas debido a la fuerte competencia del país en ese aspecto, teniendo ventaja sobre los frutos frescos costarricenses en relación con el precio que en ese país es de suma importancia y de igual forma de producción que como se vio en lo largo de la investigación produce más de 92 millones de toneladas que Costa Rica, también la competencia de países vecinos productores de frutos frescos los mismos que se producen en Costa Rica, también por los largos tiempos de tránsito y la lejanía de tal y por supuesto agregando que están los mercados europeos y norteamericanos, que son más atractivos para el exportador costarricense, estos viendo de lejos como una oportunidad a la India y por último la India sigue siendo un país proteccionista por lo tanto las barreras arancelarias y no arancelarias

están presentes para desincentivar la importación de productos agrícolas en este caso frutos frescos.

Recomendaciones

Primeramente, se recomienda a nivel institucional específicamente a Procomer realizar un estudio de mercado de la India o actualizar, ya que el mapeo de la India que hay actualmente fue realizado en el año 2012 y es el único que se puede encontrar realizado en el país, ya han pasado ocho años desde que este se realizó y claro como se ha planteado en esta investigación la India es una potencia mundial emergente por lo que se debe ir evaluando este mercado desde cerca, siendo de suma importancia para poder encontrar oportunidades de exportación, así como de relación tanto política y comercial.

Relacionado con lo anterior se recomienda a Comex realizar diferentes estudios de mercado en áreas mixtas desde alimentarias hasta tecnológicas y como es un país sumamente grande se podría segmentar por los estados ya sea con mayor índice de crecimiento o de índice per cápita, y con los datos generados evaluar qué tan factible y beneficioso puede ser realizar un tratado de libre comercio con la India, ya sea a nivel bilateral o en conjunto con otros países centroamericanos, claro se entiende que estos son procesos muy largos, tediosos y de negociación constante hasta que las partes queden satisfechas y por supuesto no inmediatos, pero por la misma razón empezar a investigar y evaluar, comenzando con los acercamientos para que a futuro cercano un tratado de libre comercio sea firmado.

También se recomienda a las empresas costarricense exportadoras informarse y evaluar de mejor manera el mercado de la India para que identifiquen las oportunidades que se pueden estar escapando, esto a futuro en caso de encontrar alguna poder aprovecharla y generar ganancias y relación con los importadores indios dando a su empresa un nuevo mercado y socio comercial ya sea en el presente o en el futuro por lo cual que no se descarte por completo a la India debido al potencial que esta tiene en cuanto a crecimiento año con año así como también a pesar de que muchas personas vive en pobreza, otra parte de ellas verán sus ingresos aumentar y la calidad de vida también, al ocurrir esto seguirá aumentando la cantidad de importaciones que la India haga y más por los millones de habitantes que esta

posee donde no se le hace posible en ciertas épocas del año abastecer por completo la demanda en alimentos.

Por otra parte, se recomienda a los exportadores de frutos frescos costarricenses posibles mejoras en relación con un empaque que llegue a mejorar y alargar la vida verde del producto, esto refiriéndose a que el producto madure a una velocidad mucho menor para que así extienda su tiempo de vida y poder llevar acabo los tiempos de tránsitos tan largos que hay entre Costa Rica y la India, también poder hacer diferentes pruebas y estar en la búsqueda constante de nuevas técnicas de embalajes como de mejoras en los contenedores debido a que este mundo es cambiante y con ello la tecnología va avanzando, lo que permitirá que esto día con día sea una realidad.

También debido a la falta de interés y a las diferentes razones dadas por los entrevistados así como los hechos plasmados en esta investigación en contra de exportar frutos frescos a la India y la inexistencia de oportunidades reales en ese sector para el exportador costarricense, se recomienda no exportar fruto frescos a la India a menos que exista un cliente que esté dispuesto a hacerse cargo de la mercancía desde Costa Rica hasta la India así como también pagar el precio de los frutos costarricenses, de no existir esto es mejor enfocarse en otros mercados de mayor relevancia y rentabilidad para el sector.

Por otra parte se recomienda a las demás empresas exportadoras costarricenses ya sea del mismo sector de frutas, pero en otras presentaciones como jugos, fruta deshidratada incluso congelada y pulpas, tomar en cuenta el mercado de la India por las razones ya antes mencionadas de su crecimiento económico y adquisitivo de su población así como también las buenas valoraciones y posición dadas en el Doing Business y el crecimiento constante en la importación de diferentes frutos; ya que estos tipos de productos tienen un mayor valor comercial que el fruto fresco y se le puede sacar mayor provecho en el mercado de la India ya que estas no tendrían tanto la desventaja de los frutos frescos como lo es por tiempos de tránsito o tanta documentación o requerimientos como las que se le impone a la fruta fresca de ser fumigada por ejemplo.

Se recomienda ampliar esta investigación en términos de la valorar la exportación de productos procesados al mercado de la India, por el potencial que esta pueda implicar en términos de tamaño de mercado.

Y por último se recomienda a todo aquel interesado en mejorar esta investigación o realizar un estudio más amplio ya sea estudiante, empresa o institución nacional inclusive extranjeros, enfocarse ampliamente en el mercado de la India segmentado por estados o ciudades y su crecimiento continuo y especialmente en otro sector que no sea el de frutos frescos como por ejemplo el de alimentos procesados, esto debido a cada una de las complicaciones y desventajas que tienen el sector frutos frescos si intentara exportar a la India.

Bibliografía

Banco Central de Costa Rica (2019) En: <https://gee.bccr.fi.cr/indicadoreseconomicos/Cuadros/frmVerCatCuadro.aspx?idioma=1&CodCuadro=%202998>

Banco Mundial (2020) Doing Business. En: <https://espanol.doingbusiness.org/>

BBC (2017) Por qué India será la segunda economía más grande del mundo, superando a EE.UU., en apenas dos décadas. En: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-38897367>

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (2008) Oportunidades de negocios: ¿En qué consisten los TLC? En: <https://www.bcn.cl/observatorio/asiapacifico/noticias/oportunidades-negocios-tlc-que-consisten>

CENTREX San Salvador (2010) Importancia de la trazabilidad en las exportaciones, En: https://www.centrex.gob.sv/scx_html/INFOCENTREX%20ABRIL-JUNIO-2010.pdf

Creando marketing (2014) Centros de distribución en India, En: <http://creandomarketingcm.blogspot.com/2014/04/centros-de-distribucion-en-india.html>

Curran (2019) These could be the world's biggest economies by 2030. En: <https://www.bnnbloomberg.ca/these-could-be-the-world-s-biggest-economies-by-2030-1.1194813>

Dezan Shira & Associates (2017) Cultura y etiqueta de negocios en India. En: <https://www.india-briefing.com/news/cultura-y-etiqueta-de-negocios-en-india-16040.html/>

Economipedia (2018) Balanza Comercial. En:
<https://economipedia.com/definiciones/balanza-comercial.html>

Economipedia (2020) Sector. En: <https://economipedia.com/definiciones/sector.html>

FAO (2019) FAO/OCDE: Producción y exportación de frutas tropicales brindan oportunidades de crecimiento para Costa Rica. En:
<http://www.fao.org/costarica/noticias/detail-events/es/c/1201151/>

Ferrari (2018) Propósito del tratado de libre comercio. En:
<https://www.cuidatudinero.com/13155318/proposito-del-tratado-de-libre-comercio>

García (2008) Contabilidad de Costos tercera edición. McGraw Hill.

Hernández, Fernández, y Baptista (2014) Metodología De La Investigación (6ta Edición). McGraw Hill.

H. Ballou (2004) Logística Administración de la cadena de suministro. Pearson Educación de México S.A

Huesca (2012) Comercio Internacional. Red Tercer Milenio S.C. En:
http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf

Icontainers (2012) Cómo se calcula el precio del transporte marítimo de un contenedor completo. En: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/precio-transporte-maritimo-contenedor-completo/>

India Briefing (2017) Políticas de importación en India procedimientos y aranceles. En: <https://www.india-briefing.com/news/politicas-de-importacion-en-indiaprocedimientos-y-aranceles-14510.html/>

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (2017) *Latindia el futuro de cooperación de América Latina y la India*.

Knoema (2018) India. En: <https://knoema.es/atlas/India>

Kotler y Armstrong (2013) *Fundamentos de Marketing*. Pearson.

Krugman, P. (2006). *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid: Pearson Educación, S.A.

Malagón (2019) India y Bangladés erradicarán la pobreza extrema durante la próxima década. En: <https://www.libremercado.com/2019-01-26/india-y-banglades-erradicaran-la-pobreza-extrema-durante-la-proxima-decada-1276631300/>

Marín (s.f) Por qué Costa Rica se interesa en el comercio de la India? En: <https://revistamyt.com/por-que-costa-rica-se-interesa-en-el-comercio-de-la-india/>

Miranda (2012) India: Un socio comercial por descubrir. En: <https://es.slideshare.net/comexcr/india-socio-comercial-por-descubrir>

Ministerio de industria y comercio España (2019) Restricciones a la Importación de Productos Hortofrutícolas. En: <http://www.barrerascomerciales.es/eu-es/paises/Paginas/pais.aspx?pais=India>

Ministerio de Comercio y Turismo de Perú (s.f). Preguntas frecuentes sobre el TLC Perú – EE.UU. En: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Bid/pdfs/Qu%C3%A9%20es%20un%20TLC.pdf

Mogelgaard (2019) Estado de la población mundial 2019. Kollodge. En: https://www.unfpa.org/sites/default/files/pubpdf/UNFPA_PUB_2019_ES_Estado_de_la_Poblacion_Mundial.pdf

Montes de Oca (2019) Exportación. En: <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Navarrete (2015) Compilación de temas actuales sobre el Comercio Internacional. Universidad Internacional de las Américas.

Lamb Charles, Hair Joseph y McDaniel Carl (2002) Marketing, Sexta Edición. International Thomson Editores S.A.

Logisber (2019) Flete internacional: ¿qué es? En: <https://logisber.com/flete-internacional/>

Observatory of Economic Complexity (2017) India. En: <https://oec.world/es/profile/country/ind/>

Juanco (2019) Guía de trámites aduaneros de importación en la India. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Mumbai.

Lanzafame (2017) India, el paraíso de la mano de obra barata. En: <http://vocesdeinclusion.com.ar/?p=1379>

Malagón (2019) India y Bangladés erradicarán la pobreza extrema durante la próxima década. En: <https://www.libremercado.com/2019-01-26/india-y-banglades-erradicaran-la-pobreza-extrema-durante-la-proxima-decada-1276631300/>

Parrondo, Peláez y Velandia (2016) Colombia y la India: Relaciones de Comercio, Inversión y Oportunidades de Intercambio. En: https://www.researchgate.net/publication/318519300_Colombia_y_la_India_Relaciones_de_Comercio_Inversion_y_Oportunidades_de_Intercambio

Payne (2020) Las ciudades más ricas en el mundo. En: <https://es.ripleybelieves.com/richest-cities-in-india-3867>

Pereira (2017) Explorando India: oportunidades comerciales para Uruguay en el sector alimentos. En: <https://ucu.edu.uy/sites/default/files/facultad/fce/dnii/explorando-india-oportunidades-comerciales.pdf>

Procomer (2018) Anuario estadístico En: https://procomer.com/es/red/anuario_estadistico1

Procomer (2018) Principales resultados del sector exportador 2018. En: <https://procomer.com/downloads/estudios/ResumenAnuario2018.pdf>

Real Academia Española (2020). En: <https://dle.rae.es/fresco>

Purefresh (2019) el ozono reduce el riesgo de patógenos transmitidos por los alimentos en los envíos al extranjero. En: <https://www.purfresh.com/node/119>

Sánchez (2019) India, un país emergente con posibilidades. En: <https://www.ifema.es/fruit-attraction/noticias/india-un-pais-emergente-con-posibilidades>

Solistica (2019) El plan de exportación y su importancia para la logística. En: <https://blog.solistica.com/el-plan-de-exportacion-y-su-importancia-para-la-logistica>

Statista (2017) Principales productores de fruta fresca en todo el mundo en 2017. En: <https://es.statista.com/estadisticas/636007/principales-productores-de-fruta-fresca-a-nivel-mundial-en/>

Stanton, Etzel y Walker (2007) Fundamentos de Marketing. En: McGraw Hill

Synco (2018) Una mirada al mercado de la India, En: <https://synco-proyectos.com/una-mirada-al-mercado-de-la-india/>

Torrecilla (2019) El mercado de la fruta en India. ICEX España Exportación e Inversión. En: https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mde5/odmz/~edisp/doc2019833737.pdf?utm_source=RSS&utm_medium=ICEX.es&utm_content=16-10-

2019&utm_campaign=Estudio%20de%20mercado.%20El%20mercado%20de%20la%20fr
uta%20en%20India%202019

Universidad Icesi (2008) Oportunidades comerciales. En:
<https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/09/26/oportunidades-comerciales/>

Vargas (2012) Mapeo del Mercado de la India. En:
[http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Mapeo_del_mercado_de_India.p
df](http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Mapeo_del_mercado_de_India.pdf)

Workman (2019) Pineapples Exports by Country. En:
<http://www.worldstopexports.com/pineapples-exports-by-coun>

Zonalogistica (2018) ¿Qué es un centro de distribución?. En:
<https://zonalogistica.com/que-es-un-centro-de-distribucion/>

Anexos:**Anexo 1: Entrevista**

1. ¿Estaría su empresa interesada en exportar frutos frescos a la India? ¿Si su respuesta es un no por qué el desinterés en hacerlo y si es un sí que le atrae de ese mercado?
2. ¿Ve el mercado de la India como una oportunidad para aumentar las exportaciones del país y de su compañía?
3. ¿Si exportara a ese país cuál cree que será el mayor inconveniente que se podría encontrar?
4. ¿En caso de que Costa Rica y la India llegaran a un acuerdo de libre comercio cree que esto sería una buena oportunidad para el país y su compañía? ¿cuál es su opinión al respecto lo vería de buena forma para poder exportar sus frutos o lo ve cómo amenaza?
5. ¿Cuáles frutos frescos exportaría de los que produce su empresa y cual otro que no produce su empresa exportaría usted a la India en el sector de frutos frescos en caso de presentarse la oportunidad?
6. ¿Logísticamente hablando cual sería el proceso para exportar frutos frescos a la India?
7. ¿Qué ventajas y desventajas en su opinión cree usted que tendría al exportar sus productos a la India?
8. ¿Cuál es el motivo por el cual actualmente no exporta sus productos a la India?
9. ¿La India es el mayor productor de frutos en el mundo, debido a que es un país con una población sumamente alta se podría obtener beneficios exportando algunas frutas de alta calidad como la de su empresa, piensa que es posible adaptarse a ese mercado y a satisfacer las necesidades de esa población? ¿Si su respuesta es afirmativa el porqué de ello de igual forma si es negativa me puede brindar su justificación?