

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS**

VICERRECTORÍA ACADÉMICA

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**Proceso óptimo para la exportación del chayote costarricense, a fin
de cumplir con los requisitos del mercado estadounidense**

MODALIDAD TESINA GRADO BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL

DENIS VARGAS MIRANDA

TUTOR DE LA INVESTIGACIÓN:

LCDA. RUTH BARRIENTOS VEGA

**SEDE ARANJUEZ
Abril, 2019**

Contenido

Dedicatoria	7
Agradecimiento	8
Resumen Ejecutivo	9
CAPITULO I	11
INTRODUCCIÓN	11
Planteamiento del Problema de Investigación	11
Objetivos de la Investigación	12
Objetivo general	12
Objetivos específicos	13
Justificación de la Investigación	13
Antecedentes de la Investigación	14
Proyecciones de la Investigación	18
CAPÍTULO II	20
MARCO DE REFERENCIA	20
Generalidades del Chayote	20
Reseña histórica del chayote	20
Ocasiones de consumo	21
Mercado Internacional	22
Relación comercial Costa Rica y Estados Unidos	23
Relación comercial Costa Rica con la Unión Europea	24
Procesamiento Productivo del Chayote y sus Regulaciones	24
Deberes y responsabilidades del área de cultivo	25
Deberes y responsabilidades de la empacadora de chayote	25
Regulaciones no arancelarias e instituciones en el proceso de certificado	27
Registro para la certificación	28
Principales leyes	28
Instituciones involucradas en el país de destino	29
Apoyo institucional (público y privado)	30
Proceso de Óptimo de Exportación	30
Volumen de exportación	30
Particularidades para exportar chayote	32
Proceso de exportación	33
Factura comercial	34
Lista de empaque / packing list	35
Certificado de origen / Certificate of origin	35
Tratado de libre comercio (TLC)	37
Tratados vigentes	37
Declaración Única Aduanera de exportación	38
Conocimiento de embarque (Bill of lading)	39
Permiso fitosanitario de exportación N.T 0265	40
Implementación de regulación 10 + 2 (ISF)	41
Destinos y Puntos de Ingreso del Chayote a los Estados Unidos	42
Destinos en los Estados Unidos	42
Puntos de ingreso	42

Legislación Aduanal	43
Auxiliares de la función pública aduanera	44
Entes gubernamentales vinculados con la exportación del chayote	48
COMEX	48
PROCOMER	48
Dirección General de Aduanas	48
Ministerio de Economía Industria y Comercio	49
Banca	49
Impacto Económico del Sector Chayotero del Valle de Ujarrás	50
Análisis socioeconómico del Valle de Ujarrás	50
CAPÍTULO III	54
MARCO METODOLÓGICO	54
Enfoque de la Investigación	54
Método de la Investigación	54
Fuentes de Información	56
Fuentes primarias	56
Fuentes secundarias	56
Población	57
Muestra	57
Unidades de Análisis	60
Requisitos técnicos y fitosanitarios	60
Proceso logístico óptimo para exportación	60
Impacto económico para la región	61
Instrumentos Utilizados en la Investigación	61
Proceso para Recolección de Datos	62
Método de Análisis de la Investigación	63
CAPÍTULO IV	65
ANÁLISIS DE RESULTADOS	65
Unidad de análisis 1: Requisitos técnicos y fitosanitarios	67
Categoría 1: Requisitos fitosanitarios	67
Categoría 2: Regulaciones nacionales	70
Categoría 3: Entidades estatales y privadas involucradas	72
Categoría 4: Apoyo del Estado en la tramitología	74
Unidad de Análisis 2: Proceso de Exportación	76
Categoría 1: Proceso de exportación	77
Categoría 2: A cuáles mercados se exporta	80
Categoría 3: Cuáles documentos se necesitan para exportar	81
Categoría 4; Beneficios arancelarios	83
Unidad de análisis 3: Impacto Económico para la Región	84
Categoría 1: Beneficios para la población	85
Categoría 2: Incentivos a los empleados	87
Categoría 3: Infraestructura adecuada para la actividad	89
Interpretación de datos	91
CAPÍTULO V	94
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	94
Conclusiones	94
Recomendaciones	96

Referencias Bibliográficas
Anexos

98
101

Tablas

Tabla 1: Muestra de entrevistas para la investigación	59
Tabla 2: Unidades y categorías de análisis	66

Cuadros

Cuadro 1 Volumen de exportación del chayote	31
Cuadro 2 Puntos de ingreso del chayote a los Estados Unidos	43
Cuadro 3 Tipos de auxiliares de la función pública	47
Cuadro 4 Total de fincas con cultivo de chayote por extensión sembrada	53

Gráficos

Grafico 1: Participación de Costa Rica en el mercado Internacional del Chayote	23
Grafico 2 Volumen de importaciones de chayote a EEUU, según origen	32

Figuras

Figura 1. Esquema que expone detalladamente las disposiciones generales a las que se encuentran sujetos los auxiliares de la función pública	46
--	----

Dedicatoria

Esta tesina está dedicada a:

Keylin, mi esposa, y a mis hijos, Aaron e Isabella, quienes con su amor, esfuerzo y paciencia soportaron mi ausencia durante noches y fines de semana para poder lograr uno de mis principales objetivos.

A tía Dari, por su amor, trabajo, sacrificio y apoyo en todos estos años; gracias a ello hoy estoy logrando una de mis metas.

A mis padres por el don de la vida y por la formación que me dieron que hasta hoy me ha permitido ser una persona de bien para la sociedad.

Agradecimiento

Al finalizar este trabajo quiero utilizar este espacio para agradecer a Dios por todas sus bendiciones, a mis Padres que han sabido darme su ejemplo de trabajo y honradez y a mi esposa e hijos por su apoyo y paciencia en este proyecto de estudio.

También quiero agradecer a tía Dari quien ha estado a mi lado con el apoyo incondicional, a pesar de la distancia.

De igual manera a Eurociencia Costa Rica quien creyó en mi esfuerzo y trabajo premiándome con una beca que me permitió hacer realidad este título.

Resumen Ejecutivo

Esta investigación tiene como propósito general conocer y analizar las oportunidades comerciales para el chayote de origen costarricense al mercado de los Estados Unidos. Para tal efecto, se plantea como objetivos específicos, los procesos y requisitos óptimos para garantizar un producto de calidad, así como determinar los procesos logísticos que presenta el chayote de la región del Valle de Ujarrás al mercado estadounidense y sin dejar de lado el impacto socioeconómico que esta actividad representa para esta zona del país.

Desde el punto de vista metodológico y por las características de la investigación, esta se ubica dentro del enfoque cualitativo, debido a la flexibilidad y dinamismo que este permite en el abordaje tanto del problema como de los objetivos. Por otro lado, el método de la investigación se ubica dentro del paradigma interpretativo, cuyos alcances son esencialmente descriptivos y exploratorios.

La muestra de la investigación está constituida por dos elementos claves. Primero, la población que incluye a todos los productores y trabajadores de las empaques de chayote en el Valle de Ujarrás, así como los informantes claves, funcionarios públicos y privados conocedores del tema. La muestra propiamente dicha, es una selección intencional de productores e informantes claves.

Las unidades de análisis construidas en primer lugar por las regulaciones fitosanitarias y de buenas prácticas de producción. Seguidamente por los procesos logísticos adecuados para lograr la mayor eficiencia y competitividad. En tercer lugar, analizar la importancia que esta actividad significa para la región del Valle de Ujarrás, en la provincia de Cartago.

Una vez realizado el procesamiento, la descripción y análisis de los resultados más relevantes, se puede afirmar entre otras cosas: Que Costa Rica vende un producto de alta calidad, con una marca diferenciadora que es su frescura y capacidad de abastecer la

necesidad del cliente. Y lo más importante es que esta actividad ha incorporado a todas las clases sociales del sector de Ujarrás, ha logrado excelente trabajo en equipo, tanto a nivel privado como estatal, y ha desarrollado infraestructura y mejores oportunidades de estudio.

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del Problema de Investigación

Es de importancia estratégica en el ámbito de las relaciones comerciales internacionales, conocer a profundidad cuáles son las oportunidades comerciales que un determinado producto tiene para insertarse en el mercado internacional.

Estas oportunidades comerciales están determinadas por una gran cantidad de factores y características que benefician y/o perjudican tanto a lo interno como externo. A nivel interno, la producción de chayote sufre con las políticas del Gobierno, las cuales son muy débiles al sector; no hay lineamientos ni estrategias claras en las políticas de desarrollo, inversión y recurso humano. Las políticas dan poco apoyo al productor en el sector de investigación para mejora de las semillas, la inversión en infraestructura, es baja y estas son necesarias para poner en marcha los proyectos como el de mejora, que son de gran importancia para mantener activa y en crecimiento la mano de obra de esta zona rural del país.

Otros fenómenos que preocupan al sector productor del Valle de Ujarrás, es el calentamiento climático, que ha dejado secuelas como la reducción en el nivel óptimo de lluvias que no debe ser menor a los 2,100 mm por metro cuadrado, lo cual ha impedido el correcto desarrollo de la hortaliza y ha restado competitividad al sector, con un producto de inferior calidad (FAO, 2011).

Sin dejar de lado a los exportadores que también se han visto golpeados por las plagas y estrictos controles de los países importadores del producto; puesto que algunos contenedores son sometidos a inspecciones, en algunos casos se fumigan, cuyo costo se le transfiere al exportador y en ciertos casos la carga es devuelta al país emisor y el producto se pierde. Para el I trimestre 2016, las interceptaciones fueron de 59 casos, para el I trimestre del 2017, fueron 60 casos.

Informes del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE) y la Cámara Nacional de Exportadores de Chayote revelan que los productores de chayote se han visto obligados a incrementar las fumigaciones en las fincas; esto ha elevado fuertemente los costos, además, ha habido un notable incremento en las interceptaciones del producto al momento de ingresar a Estados Unidos. (PROCOMER, 2018)

A nivel externo, precios más competitivos a raíz de una producción más barata hacen que México el competidor directo, sustituya poco a poco las exportaciones de chayote que Costa Rica envía a Estados Unidos. En la última década el país abastecía el 72% de las importaciones de chayote de EEUU. En la actualidad, esa cifra está decreciendo al igual que los ingresos generados por las exportaciones al mercado estadounidense.

Toda esta problemática tiene sus inicios con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el 17 de diciembre de 1992 y que entró en vigor el 1 de enero de 1994 entre México, Canadá y Estados Unidos ¿Qué hizo México para competir en el mercado y restar exportaciones al sector chayotero costarricense? Básicamente meterse en una competencia de precios, basado en una reducción arancelaria y de costos en transporte al estar más cerca del mercado final. (CADEXCO, 2017)

En síntesis, el problema de investigación es el siguiente: ¿Cuál es el proceso óptimo para la exportación del chayote costarricense, a fin de cumplir con los requisitos del mercado estadounidense?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

Analizar el proceso productivo y de exportación del chayote costarricense, a fin de cumplir con los requisitos del mercado estadounidense.

Objetivos específicos

Identificar los requisitos técnicos y fitosanitarios de la producción de chayote, a fin de cumplir con los parámetros estadounidenses.

Describir el proceso logístico óptimo para la exportación de chayote al mercado estadounidense.

Investigar el impacto económico que ha tenido la región del Valle de Ujarrás en la provincia de Cartago, como consecuencia de la exportación de chayote al mercado de los Estados Unidos

Justificación de la Investigación

Uno de los aspectos más relevantes del comercio internacional se refiere a todas aquellas medidas, normas o exigencias que regulan dicho comercio y que se insertan a su vez dentro de los tratados internacionales, acuerdos bilaterales o regionales, tales como el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC).

Para efectos de esta investigación, es importante poner en evidencia, que tanto las regulaciones comerciales en general, como las oportunidades y viabilidad para la comercialización del chayote costarricense en los Estados Unidos, están inmersas dentro de un solo contexto: la economía global.

Consecuentemente, esta investigación se justifica en el tanto que la participación de Costa Rica en los mercados internacionales con productos agrícolas no tradicionales como el chayote ha sido exitoso. Sin embargo, es importante evaluar el proceso productivo y de exportación, que permitirá a mediano y a largo plazo ir mejorando y fortaleciendo el comercio internacional, principalmente en las zonas rurales como el Valle de Ujarrás.

Por lo cual, conviene examinar de manera cualitativa, profunda y sistemática las oportunidades de comercialización e identificar los procesos productivos y de exportación de dicho sector para la incorporación al mercado Estadounidense, ya que no solamente se constituye en una salida comercial propiamente, sino que eventualmente puede convertirse en una alternativa para estimular el crecimiento social y económico, dentro del proceso de producción amigable con el ambiente de la región.

Antecedentes de la Investigación

Desde la década de los ochenta se presentaron una serie de reformas estructurales en la producción agrícola del país. En este periodo Costa Rica inició con la diversificación de los productos agrícolas no tradicionales como el chayote, los cuales se han destinado principalmente a la exportación. Se cree que el éxito de esta actividad proviene de los incentivos y de las exoneraciones fiscales. Carranza, C. F., & Días Porras, R. (2005).

El chayote quelite es el producto de exportación por excelencia, el área de siembra en nuestro país va de 500 a 600 hectáreas, principalmente en el Valle de Ujarrás, en el cantón de Paraíso de Cartago. Esto debido a las características climáticas (MAG, 2007). La demanda internacional está definida por este tipo de chayote. Costa Rica era hasta hace poco el exportador de chayote, número uno en el mundo, y fue desplazado recientemente de esta posición por México. No obstante, Costa Rica ha sido líder en la producción comercial y exportación de chayote fresco.

Los productos hortofrutícolas son alimentos básicos en la dieta humana, pero tienen el inconveniente de ser perecederos, bien por causas endógenas (reacciones enzimáticas) o bien por causas exógenas (agentes físico-químicos), por lo que se dispone de ellos durante períodos cortos de tiempo

La tendencia del comercio de productos hortofrutícola es hacia la globalización, por lo que cada producto tiene que ser competitivo. Estos aspectos como semillas de alta calidad y el empleo de bajas temperaturas, deben cuidarse durante cada etapa de la cadena

productiva, pero es significativamente más importante durante la etapa de postcosecha. Los chayotes son productos altamente perecederos y es necesario implementar técnicas, después de cosecha que garanticen la comercialización y satisfacción del cliente.

El Dr. Edgar Ayala Herrera, a través de su plan rector del sistema productivo de chayote mexicano, anota que: “Costa Rica es el principal exportador de Chayote del mundo. La producción de chayotes de exportación data de 1969. A pesar de ello, es hasta 1972 que se logra la primera exportación de ese país. Durante los últimos cinco años Costa Rica ha surtido al menos el 82% de las importaciones de chayote de Estados Unidos, los otros surtidores son México y el resto de los países de Centroamérica.” (2012. p. 8).

En esta investigación se destaca al Dr. Ayala, pues subraya la posición del chayote costarricense en los mercados internacionales; este rival directo del chayote nacional (se refiere a México) hace esfuerzos para mejorar su producto y la oferta para lograr acaparar los mercados que actualmente son ocupados por Costa Rica.

El centro de investigación mexicano a través de su Artículo Rescatando y Aprovechando los Recursos de Mesoamérica Volumen 3 (2011). Anota que: En el caso del chayote el índice de cosecha, manipulación en el empaque, higiene y baja temperatura son factores determinantes para mantener la calidad y retraso de aparición de factores que lo deterioran, tales como daños por frío, enfermedades, rozaduras y deshidratación. En este número se encuentran algunas recomendaciones y estándares de calidad que es responsabilidad de cada sistema productivo y empaque de chayote implementar, con el fin de mantener un sistema de inspección de calidad, que guarde los estándares requeridos para el mercado destino; coadyuvando con su aplicación a separar grados de calidad de frutos y eliminación de producto defectuoso, lo cual redundará en menores costos de manejo, calidad, inocuidad, confiabilidad de los clientes y permanencia en el mercado. (Centro de investigación Mexicano, 2011. p. 2).

Más que una conclusión, esta guía ofrece una serie de consideraciones generales de mucha importancia, entre ellas, las buenas prácticas y recomendaciones para mantener el producto en óptimas condiciones, hasta que llegue al consumidor.

Nora Correa Chonillo, estudiante de bachillerato en Ingeniería Química de la Universidad de Guayaquil, en su tesis “**Elaboración de nuevas propuestas a base de chayote**”, comenta que el chayote es un complemento que forma parte fundamental del sustento alimenticio en las poblaciones de América; se puede preparar en guisos, ensaladas u otros platos. En la actualidad el chayote es principalmente consumido en los Estados Unidos, esto se fundamenta en la gran población inmigrante que utiliza el chayote como parte de su alimentación. Sin embargo, ha sido difícil establecer su origen; ya que estos estudios requieren de la investigación de datos arqueológicos, históricos, botánicos y lingüísticos. En Ecuador la mayor producción se da en la provincia de Bolívar.

A diferencia de otros cultivos, no existen indicios arqueológicos que indiquen la antigüedad de esta especie; se cree que en México el chayote fue cultivado desde épocas precolombinas. Actualmente se cultiva en Mesoamérica, Europa, África, Asia, Australia (2017. p. 25).

En esta tesis se puede evidenciar cómo con el pasar de los años, el chayote se ha popularizado en otras regiones de América en donde su cultivo no es común; pero su consumo ha ido en aumento, gracias a las propiedades alimenticias del producto.

En el mercado internacional, la demanda del chayote proviene principalmente de los Estados Unidos, destacando a Costa Rica como uno de los principales proveedores de este producto. Existen principalmente dos grandes grupos de consumidores de chayote de características étnicas: la comunidad asiática y la comunidad hispana. Con una demanda creciente. (Informe Final UCR, Estudio de Potencial Agroindustrial y de Exportación de Chayote, 2010. p. 34).

Carlos Francisco Carranza, académico e investigador de la Universidad Nacional de Costa Rica (UNA), en su Tesis: Demanda en las Cadenas Agroalimentarias: casos de Café, Chayote y Melón en Costa Rica (2005), concluye que: “Al analizar las cadenas agroindustriales, encontramos que entre el consumidor final de los mercados de exportación y los cultivadores en países en desarrollo, existen distintos agentes que componen la

cadena global: comercializadores y procesadores internos, exportadores, importadores, procesadores y comercializadores externos, que modifican el producto o le incorporan valor agregado a efecto de satisfacer al consumidor final.” (Carranza, 2005. pp.73-78).

Conocer las características del negocio en las etapas finales de la cadena es de gran importancia porque el acceso a los mercados internacionales, la participación en los mismos y el porcentaje de apropiación de beneficios, por parte de los agentes nacionales participantes en la cadena global está relacionado con dicho nivel de conocimiento y crece al aumentar el grado de satisfacción de las necesidades de orden superior, que proporciona un producto.

Julián Rubí Zeledón, Investigador de la Universidad Nacional de Costa Rica (UNA), en su obra Denominación de Origen del Chayote, Paraíso de Cartago (2016). Desarrolla el proceso para diferenciar el chayote (*Sechium edule*) producido en el Valle de Ujarrás, mediante un signo distintivo, con una estrategia de diferenciación y valoración comercial del chayote, analizando las relaciones entre el medio agroecológico, las prácticas agrícolas y las características históricas culturales asociadas a la calidad del producto en la zona de Paraíso de Cartago. Esto con el fin de propiciar la participación y empoderamiento de actores claves en la producción chayotera, al integrar pequeños y medianos productores organizados, grandes empresarios y exportadores. Concluye que: “Al final no se logró el objetivo que era la “Denominación de origen para el chayote” pero dejó muchas enseñanzas las cuales serán puestas en práctica para una nueva oportunidad.” (Rubi, J. 2016, Facic. 8).

Nataly Umaña Leiva, bachiller en ciencias agroalimentarias de la Universidad de Costa Rica (UCR), en su tesis: “Evaluación del potencial tecnológico del chayote deshidratado como sustituto de grasa,” comenta: “El chayote tierno quelite es un fruto producido en Costa Rica desde la época de la colonia, pero fue hasta los años 70 que aumentó su producción destinando una importante proporción al comercio exterior; ha llegado a ser uno de los principales productos frescos de exportación.

A nivel nacional, el chayote podría aprovecharse para industrialización debido a que su producción es considerablemente alta y presenta la particularidad de ser un cultivo que puede sembrarse en cualquier época de año, con un rendimiento de 80 ton/ha, lo cual da al fruto un mayor potencial como materia prima para productos como el chayote deshidratado en polvo, el cual es un sustituto de grasa para productos cárnicos. Da beneficios a la salud del consumidor, debido a que la fibra del chayote actúa como un agente protector contra enfermedades cardiovasculares. ” (Umaña, 2013. p. 4).

La Dra Ana Abdelnour Esquivel, Profesora e investigadora, en la Escuela de Biología del Tecnológico de Cartago (TEC), en el artículo, “Semilla del chayote certificada con apoyo del centro de investigación biotecnología, afirma: El alto porcentaje de rechazo que sufrían los exportadores de chayote en las empacadoras, debido a diferencias de color, tamaño, textura y otras características de esta hortaliza, logró ser bajado y tener una mejora sustancial gracias al trabajo realizado por biotecnólogos del TEC . Los investigadores hallaron una solución a esta problemática que afectaba a productores de las zonas de Cervantes, Paraíso y Ujarrás de la provincia de Cartago.

Mediante la técnica de propagación vegetativa de chayote, se logró la producción de clones de materiales seleccionados y con esto el incremento en la uniformidad y en la aceptación del fruto en las plantas empacadoras. En conjunto con la Cámara de Productores de Chayote y la Oficina Nacional de Semillas, se logró, además, la certificación de esta semilla, apoyando así al sector productivo en cuanto a sus necesidades de abastecimiento de semillas de calidad”. (Tecnológico de Cartago [TEC], 2016).

Proyecciones de la Investigación

Como se plantea al principio, el tema de esta investigación hace referencia a los procesos productivos, comerciales y beneficios del chayote de origen costarricense al mercado de Estados Unidos. En ese sentido, la proyección de la investigación constituye la previsión sobre cómo se va a desarrollar ésta para cumplir los objetivos, en la solución del problema planteado. Corresponde a las proyecciones, las tareas relacionadas

fundamentalmente con la planificación organización y el control de la marcha de la investigación.

Por esta razón, los alcances proyectados, ponen especial énfasis en caracterizar y analizar tres aspectos claves, a saber:

En primer lugar, se identificará los requisitos técnicos y fitosanitarios para la producción de chayote, a fin de cumplir con los parámetros estadounidenses. De igual manera, implicara investigar por la vía documental y de entrevistas aspectos tales como: notas técnicas, requisitos del país importador y demás.

En segundo lugar, se describirá el proceso logístico para la exportación de chayote al mercado estadounidense. En ese sentido se pretenderá investigar, por la vía documental y de entrevistas a productores, exportadores, funcionarios públicos y privados, los factores más relevantes de dicho proceso.

En tercer lugar y no menos importante, se analizará el impacto económico que ha tenido la región del Valle de Ujarrás en la provincia de Cartago, como consecuencia de la exportación de chayote al mercado de los Estados Unidos.

CAPÍTULO II

MARCO DE REFERENCIA

Generalidades del Chayote

Reseña histórica del chayote

El chayote (*Sechium edule* Sw) es una cucurbitácea originaria de Centroamérica y México, (su nombre se deriva del azteca chayotl) es utilizada como hortaliza en la mayoría de países americanos. Después de la conquista de América se distribuyó en todas las zonas tropicales y subtropicales de América; posteriormente fue llevado a África y Australia.

Costa Rica fue el primer exportador de chayote hacia los mercados internacionales, satisfaciendo una demanda del bien que no estaba cubierta por ningún proveedor; la producción de chayotes de exportación data de 1969, a pesar de ello, es hasta 1972 que se logra la primera exportación (Carranza, 2005).

Las condiciones climáticas necesarias para el cultivo son diversas, pero se puede señalar que en alturas de entre 1000 y 1200 metros sobre el nivel del mar y un rango de temperatura entre 13-21°C, con lluvias entre los 1500 y 2000 milímetros, los suelos deben ser profundos con un PH básico (Carranza, 2004).

La planta de chayote se siembra previamente germinada y alcanza la barbacoa (estructura de bambú de 2 metros de altura donde la planta de chayote se desarrolla y facilita la recolección del fruto) a los 4 meses, el quinto mes inicia la producción la cual se empareja 15 días después; a partir de ahí produce en forma constante y rentable por 8 ó 9 meses, a esa edad la planta no deja de producir, sin embargo el manteniendo es alto y el rendimiento empieza a bajar, por lo que los productores deciden cambiarla a los 14 meses máximo, aun cuando lo que se recomienda es por un periodo de 1 año.

La densidad de plantación del chayote por hectárea es de 215 barbacoas; cada hectárea de siembra produce en promedio 200 bandejas, con 60 unidades por bandeja; esta producción se recolecta en un tiempo estimado de una semana. El costo total de producción es de 1,400.000 colones por hectárea (B&C productores, 2018).

El sistema de producción es muy sencillo e intensivo en mano de obra, lo cual hace del chayote un cultivo no apto para la mecanización. También hay toda una serie de labores postcosecha, intensivos en mano de obra, tales como la selección y empaque en finca, transporte de la finca a la planta de empaque, la selección, tratamiento y empaque en planta, y finalmente el transporte de la planta de empaque a los puertos de salida.

La calidad del producto se determina principalmente por la frescura, madurez, peso, tamaño, apariencia, color y ausencia de todo tipo de residuos, mientras que los procedimientos postcosecha (gestión atmosférica y tratamiento con etileno) influyen en la suavidad de la fruta. Estas características hacen del chayote un cultivo ideal para el pequeño productor y un gran generador de empleo directo e indirecto, en zonas de escasas opciones laborales.

En Costa Rica, el cantón de Paraíso de Cartago, principalmente en el Valle de Ujarrás son lugares que por su clima y las condiciones del suelo, se presentan como ideales para la producción de chayote de exportación. Existen otras zonas de cultivo en las provincias de Alajuela y Heredia; pero estos son, en su mayor parte, para satisfacer el mercado nacional.

Ocasiones de consumo

El chayote se come generalmente hervido como si fuesen papas (hervidas, en puré o en combinación con otros vegetales) pero también resulta delicioso frito o en la elaboración de picadillos, tortillas, horneados con queso, entre otras. Además se utiliza como espesante para los purés de los bebés y como base para las pulpas de frutas. Incluso las semillas son

comestibles. Cada vez es más común la tendencia de producir el chayote en conserva para jaleas, mermeladas y vinagre, lo que facilita su conservación durante mucho más tiempo.

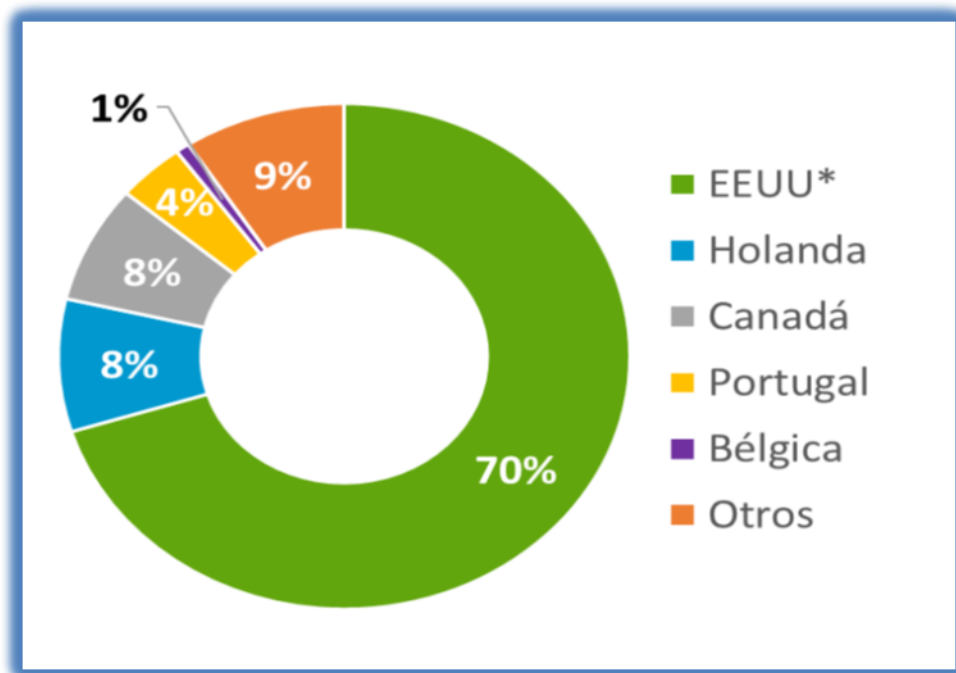
La planta del chayote, se utiliza como alimento para el ganado; las vacas prefieren comer los tallos y las hojas; los tallos también sirven para elaborar canastos y sombreros. Se utiliza la mezcla de sus frutos con comida e incluso con algunas hojas para alimentar cerdos. Y por último, también se utiliza para alimentar pollos; a estos se le prepara una mezcla de los frutos con maíz.

Mercado Internacional

Claramente el principal mercado de exportación de chayote costarricense es Estados Unidos. En los últimos años con las nuevas aperturas y expansiones comerciales se ha logrado alcanzar nuevos destinos en la Unión Europea, principalmente. Esto viene a compensar la leve caída del chayote en el mercado estadounidense, por la fuerte competencia que ejerce México. Los principales compradores de chayote a nivel Internacional:

- Estados Unidos, con un 70%
- Holanda, con un 8%
- Canadá, con un 8%
- Portugal, con un 4%
- Bélgica, con un 1%
- Otros, con un 9%

Grafico 1: Participación de Costa Rica en el mercado Internacional del chayote



Fuente: PROCOMER 2018, * incluye Puerto Rico

Relación comercial Costa Rica y Estados Unidos

Estados Unidos es el principal socio comercial de Costa Rica; abarcó en 2017 38,5% del total de las exportaciones, para un valor de US\$ 9.701 millones, comparado con 2016 el comercio tuvo un crecimiento de 4,8%, el cual se explica principalmente por el aumento de las exportaciones de dispositivos médico y seguido por: piña, banano, café, chayote, yuca, jugos de frutas, llantas, frutos congelados, manufacturas de plástico, así como láminas y placas de plástico. Esta relación comercial va ligada al acuerdo comercial CAFTA. (COMEX, 2018)

Relación comercial Costa Rica con la Unión Europea

La Unión Europea es el segundo socio comercial de Costa Rica adonde exporta, principalmente, tanto productos industriales (microchips, instrumentos médicos y ópticos) como agrícolas (café, banano, piña y azúcar) y productos pesqueros. Las importaciones desde Europa son principalmente productos farmacéuticos, aceite de petróleo, automóviles y maquinaria.

Procesamiento Productivo del Chayote y sus Regulaciones

El ciclo de la producción del chayote dura doce hasta catorce meses esto desde la limpieza y preparación del terreno, hasta la cosecha. La planta de chayote se siembra previamente germinada y alcanza la barbacoa a los 4 meses, el quinto mes inicia la producción la cual se empareja 15 días después; a partir de ahí produce en forma constante y rentable por 8 o 9 meses. A esa edad la planta no deja de producir, sin embargo el manteniendo es alto y el rendimiento empieza a bajar, por lo que los productores deciden cambiarla a los 14 meses máximo; lo general es que duren 1 año. Cada 15 días es necesario aplicar un fertilizante y las técnicas para preparar el área de siembra; se hace básicamente por experiencia del productor.

El chayote es cosechado y recolectado en tinas plásticas, dos veces por semana para evitar que se madure o exceda el tamaño. Después de recolectado el producto, se transporta a la empacadora, que selecciona la fruta, la lava y aplica una cera, esto para dar protección durante el traslado hacia los países de destino. La fruta es empacada independientemente en bolsas plásticas con pequeños hoyos para la ventilación. Después, el producto es colocado en cajas de cartón con 24, 36 o 70 unidades. Todas las cajas tienen una marca de registro con el nombre del exportador. El chayote para exportación se transporta de las plantas de los puertos de salida, donde la fruta puede estar hasta 15 días.

Deberes y responsabilidades del área de cultivo

Todo proceso agrícola debe cumplir con ciertas normas para poder ejercer sus actividades apegadas a la normativa. A continuación mencionamos los deberes y responsabilidades que deben tener los productores de chayote para poder exportar.

- Buenas Prácticas Agrícolas: Es responsabilidad de los proveedores (productores) la implementación de buenas prácticas.
- Capacitación del personal en temas relacionados con el uso de plaguicidas aprobados para los cultivos tanto en Costa Rica, como en el país de destino, impartida por personas o instituciones reconocidas.
- Elaboración de registros y actualización de los mismos.
- Establecer un sistema de rastreabilidad que permita identificar la trayectoria del producto hasta su empaque (suplidor o productor, lote, tipo de producto y manejo agronómico).
- Limpieza y desinfección de equipo y herramientas.
- Evitar dentro del campo, el transporte de producto, junto a animales, plaguicidas, equipos de aplicación y contaminantes.

Deberes y responsabilidades de la empacadora de chayote

Al igual que los productores de chayote, la planta empacadora debe cumplir con ciertos deberes y responsabilidades para poder ejercer su actividad, a continuación se detallan:

- Establecer un flujo de proceso determinado por un orden lógico, en donde el producto no retroceda hacia las etapas anteriores, con el fin de evitar la contaminación. Por ejemplo: Recibo → Lavado → Desinfección → Secado → Empaque → Paletizado → Cargado.
- Mantener los alrededores de la empacadora libres de desechos y malezas.
- Después del empaque, se debe limpiar las instalaciones, eliminar el producto de rechazo, lavar las pilas y retirar cualquier desecho o contaminación.

- Una vez al mes, se debe hacer una limpieza profunda de las instalaciones de tal forma, que se elimine del techo las telas de araña, insectos y otros. .
- Asegurar que el producto que ingrese a la planta cuente con la siguiente información: Nombre del productor y código asignado, procedencia y cantidad.
- Llevar un registro actualizado con la información del punto anterior, la cual debe mantenerse a lo largo del proceso hasta su empaque final para efectos de rastreabilidad.
- Cerrar completamente un área de empaque con cedazo anti-insectos, serán 80% mínimo u otro material, el cual debe mantenerse en buen estado, de manera que no permita la entrada de insectos o contaminantes al área de embolsado, empaque, paletizado y cargado. Las otras etapas del proceso pueden estar en un área abierta pero protegida.
- El material de empaque (cajas de cartón, canastas plásticas, bolsas, tarimas, esquineros y otros) debe permanecer dentro de las instalaciones, para evitar la contaminación por insectos o contar con una bodega que cumpla con los requisitos de seguridad, o sea, que esté totalmente cerrada y que tenga estantes o tarimas donde colocar el material de empaque.
- El material de empaque vacío o el chayote empacado, debe estar sobre tarimas limpias y en buen estado.
- Las cajas con producto empacado deben rotularse con nombre del exportador, destino, nombre científico *Sechium edule*, cantidad o peso y la leyenda: “Producto de Costa Rica.”
- Las cajas deben identificarse con el número de registro del empacador, de acuerdo con el siguiente formato: EP-MAG-# registro.
- Empacar productos libres de plagas, enfermedades, daños mecánicos y sustancias contaminantes.
- Verificar que haya un acople adecuado del medio de transporte durante la carga, además de realizarle una limpieza de forma minuciosa, antes y durante el cargado.
- Los camiones utilizados para transportar cajas empacadas o producto embolsado en canastas plásticas, deben cubrirse con una lona limpia u otro material que proteja el producto de la contaminación.

- Capacitar al personal en las buenas prácticas de manufactura.
- El agua de lavado debe ser potable y tratada con algún desinfectante. Se debe medir la concentración del desinfectante y llevar registros de concentración, cantidades adicionadas, fecha, hora y responsable.
- Adicionar al agua de lavado un detergente de uso agrícola, con acción insecticida.
- El agua de lavado debe cambiarse periódicamente durante el proceso de empaque, para conservar su limpieza, dosis de desinfectante y de detergente insecticida.
- Contar con lavamanos, jabón desinfectante, papel toalla, basurero. Además, un lugar para lavado y desinfección de los zapatos (pediluvio), en el área de acceso a las instalaciones.
- Mantener control de roedores, así como llevar el respectivo registro.
- Mantener los drenajes internos y externos, de tal forma que permitan la evacuación de aguas en forma adecuada.
- Vigilar que las mesas o bandas transportadoras y cajas plásticas, permanezcan limpias, desinfectadas, libres de insectos y contaminantes (MAG,2017)

Regulaciones no arancelarias e instituciones en el proceso de certificado

En Costa Rica el ente gubernamental y regulador del cumplimiento de los requisitos de los países importadores es en Servicio Fitosanitario del Estado (SFE), adscrito al Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) para ingresar a Estados Unidos. Los productos frescos deben cumplir con ciertos requisitos que garanticen su inocuidad para el consumo humano.

Costa Rica es miembro de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria desde 1951, mediante ratificación por Ley #1970 de 1955. Asimismo, la Convención es la base de la Ley de Protección Fitosanitaria #7664 del 08 de abril 1997, el Reglamento a la Ley de Protección Fitosanitaria, Decreto #26921 del 22 de mayo 1998 y el Decreto #28560-MAG del 18 de febrero del 2002, sobre las tarifas de los Servicios que brinda el Servicio Fitosanitario del Estado. En la ley citada, se establece que los productos o subproductos de origen vegetal, deben ir amparados a un documento oficial que es el Certificado

Fitosanitario de Exportación, en donde se da fe del estado de sanidad y/o procedencia de las plantas y productos vegetales.

En este aspecto, los certificados fitosanitarios son una herramienta que se utiliza en el comercio internacional, mediante el cual el país de origen certifica que los alimentos exportados cumplen con los estándares técnicos sanitarios establecidos. El objetivo de estos certificados es consignar que los insectos, bacterias y hongos que podrían afectar el producto en el país de origen, no constituyen una amenaza; por lo general, el país exportador debe solicitar la elaboración del análisis de riesgo al país importador.

A continuación, se mencionan los principales requisitos indispensables tanto para productores como para empaques y los exportadores, puedan obtener el certificado que les permita exportar los productos de origen vegetal.

Registro para la certificación

- Los productores, empaques y exportadores deben registrarse ante el Departamento de Certificación Fitosanitaria.
- Cumplir con lo establecido en el documento “F.E.03, Guía técnica para plantas empaques”.
- La emisión de dicho documento, se da como resultado de un proceso de inspección y certificación previo al envío de los productos, el cual es realizado por un funcionario competente debidamente autorizado, de conformidad con la legislación vigente.

Principales leyes

La ley para la seguridad pública y preparación contra el bioterrorismo; esta ley es conocida como la ley contra el bioterrorismo; se diseñó como una respuesta a los atentados del 11 de septiembre del 2001. Su objetivo es prevenir y mejorar los tiempos de respuesta de Estados Unidos ante un ataque terrorista con agentes biológicos.

Dentro de las principales regulaciones que establece esta ley cabe mencionar los siguientes:

- Registro de instalaciones (Sección 305): Todos los exportadores de productos agroalimentarios deben registrarse ante la Food and Drug Administration (FDA), en un registro de exportadores.
- Notificación previa (Sección 307): La Food and Drug Administration (FDA), debe recibir una notificación previa de los alimentos importados.
- Establecimiento y mantenimiento de sus registros: Se exige a las empresas que mantengan un registro de operaciones de manufactura, empaque, distribución, almacenamiento e importación de los alimentos que ingresan a los Estados Unidos.

Instituciones involucradas en el país de destino

A continuación se presenta una lista de las principales instituciones encargadas de aplicar las regulaciones y controles al sector de los Estados Unidos

- Unites States Department of Agriculture (USDA): Es la encargada de otorgar los permisos de importación para los productos de origen vegetal.
- Animal Plant Health Inspection Service (APHIS): Esta oficina es la encargada de realizar los controles de calidad de las frutas y vegetales en los puertos de entrega, aplica las regulaciones en cuanto al proceso de cuarentena, que deben cumplir los productos si se identifica un control de riesgo.
- Food and Drug Administration (FDA): Es la responsable de velar por la calidad e inocuidad de los alimentos en Estados Unidos; además esta agencia efectúa controles a la importación, entre sus competencias destacan: Ley contra el bioterrorismo, aditivos para alimentos, inspección de residuos de pesticidas y la aplicación de buenas prácticas de manufactura.

Apoyo institucional (público y privado)

A raíz de las notas del Gobierno de los Estados Unidos donde notifica a Costa Rica sobre el incremento de intercepciones de chayote, CADEXCO ha realizado una serie de acciones con el fin de que se disminuyan dichas intercepciones y se ayude al sector exportador a cumplir con los requerimientos fitosanitarios. Hemos seguido reuniéndonos con el grupo de trabajo entre la Embajada de los Estados Unidos, PROCOMER, CADEXCO, CANAPEP y el SFE, quien lo lidera, con el fin de analizar las estadísticas de intercepciones y promover soluciones y programas específicos para disminuir esta problemática del chayote. (Costa Rica, Servicio Fitosanitario del Estado, 2017).

Las intercepciones son hallazgos de plagas o plaguicidas no permitidas en los cargamentos que ingresan a los puertos de destinos, estos se detectan a la hora de las inspecciones. Algunas de las medidas que tomaron para solucionar el problema fueron las siguientes:

- Se elaboró el perfil de inspector de la Cámara de exportadores.
- Se capacitó al inspector de la Cámara de exportadores y se realizó en el Laboratorio de Diagnóstico de Plagas, en las empacadoras y en las plantaciones.
- Se ejerció la supervisión técnica del inspector de la Cámara.
- Se impartieron capacitaciones sobre el control de *Paraponychus corderoi* (ácaros fitófagos), en diferentes localidades productoras. (MAG, 2017)

Proceso de Óptimo de Exportación

Volumen de exportación

Las exportaciones de chayote de Costa Rica para el 2017, representan el 44% de las importaciones del mercado de los Estados Unidos. La totalidad de importaciones de este mercado fue de 46,9 miles de toneladas; esto quiere decir que el volumen de exportación de Costa Rica en el último año fue de 20,6 miles de toneladas.

El valor de las importaciones de mercado estadounidense fue de USD 24,7 millones otorgando a Costa Rica una cuota de 44%; es decir, se exportaron USD 10,8 millones solamente al mercado estadounidense y USD 6,4 millones a países como Canadá y la Unión Europea. El precio del chayote costarricense es de USD 0.52 /Kg en el mercado americano, a diferencia de USD 0.44 /kg del chayote mexicano.

Las importaciones de chayote hacia Estados Unidos han crecido en un 5,5% (promedio anual) durante 2013-2017, mientras que las exportaciones de Costa Rica se han reducido en -3,5% y las de México han aumentado en 7,8%. Al haber 2 proveedores, el aumento de participación de uno implica la reducción de la del otro. (PROCOMER, 2018)

Se presenta en el cuadro 1, el volumen de exportaciones de chayote costarricense según la partida arancelaria 070999200090, comparando los periodos 2016 y 2017 donde se nota claramente una variación de un 16.6% al alza, dato que revela que las exportaciones van en aumento.

De igual manera, en el gráfico 2, se puede notar que en los años 2013, 2014 y 2015 el chayote de Costa Rica tuvo un descenso en las importaciones del mercado estadounidense, lo cual benefició a los mexicanos, (competidor directo), Pero en los dos últimos periodos se nota que la brecha ha disminuido, beneficiando el producto nacional, con un incremento importante.

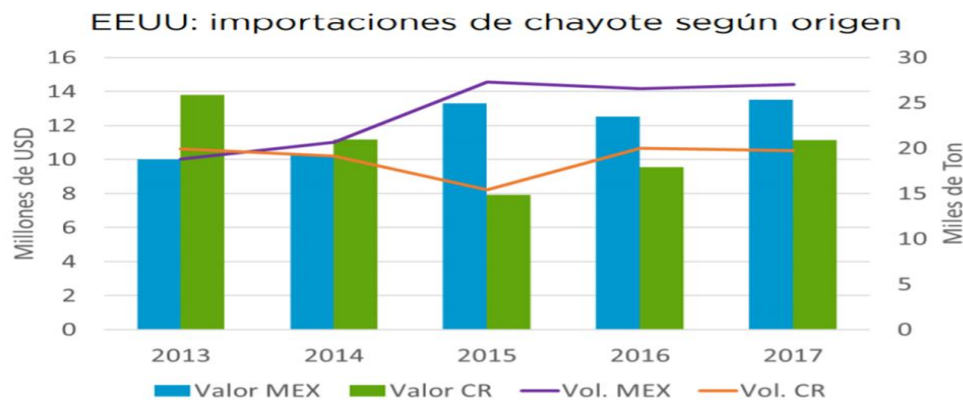
Cuadro 1 Volumen de exportación del chayote

Costa Rica: Valor de los principales productos exportados por el sector agrícola. 2016-2017.
(Miles de US\$)

Partida	Descripción	2016	2017	Variación %	Participación % 2017
0803901100	Banano	994 039	1 042 171	4,8	36,6
0804300019	Piña	892 827	953 166	6,8	33,5
09011130	Café oro	307 873	305 251	-0,9	10,7
07141	Yuca	78 208	82 256	5,2	2,9
0602	Plantas ornamentales	63 267	62 679	-0,9	2,2
0807190000	Melón	65 866	62 208	-5,6	2,2
0811900010	Piñas sin cocer o cocidas en agua o vapor	32 267	46 417	43,9	1,6
0604	Follajes, hojas y demás	37 049	36 036	-2,7	1,3
0603	Flores y capullos	38 551	33 270	-13,7	1,2
0811900090	Las demás frutas y otros frutos sin cocer o cocidos en agua	24 525	26 353	7,5	0,9
0807110000	Sandías	19 447	22 176	14,0	0,8
0709902000	Chayote	14 602	17 026	16,6	0,6
1209309000	Semillas de plantas herbáceas	8 756	11 753	34,2	0,4
07110000	Frutas	12 666	11 100	-11,4	0,3

Fuente: SEPSA, 2018

Grafico 2 Volumen de importaciones de chayote a EEUU según origen



Fuente: Global Trade Atlas, 2018

Particularidades para exportar chayote

El chayote al ser un producto perecedero tiene ciertos cuidados a la hora de empaquetar para ser exportado, entre los más importantes, tenemos:

- Se debe empaquetar en bolsas plásticas unitarias debidamente etiquetadas con el número de lote para poder dar trazabilidad al producto.
- Posterior al empaque primario se debe empaquetar en cajas de cartón con un peso no mayor a 17 libras para que no dañe el producto ni el empaque.
- El empaque terciario es en tarimas, tipo exportación con su respectivo certificado de plagas.
- El contenedor debe estar libre de toda plaga y con temperatura controlada de 7 grados Celsius
- El contenedor en su capacidad máxima es de 20 tarimas

Información suministrada por el departamento de exportaciones de la empresa B&C Exportadores, 2018.

Proceso de exportación

Específicamente para el chayote, en primer lugar, se debe verificar y autorizar en el punto de salida, por parte del Servicio Fitosanitario del Estado la exportación y reexportación de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados; asimismo, se deben presentar la factura, el conocimiento de embarque (BL) y el certificado fitosanitario.

Posteriormente, se elabora la factura de acuerdo con los requerimientos de la Promotora de Comercio (PROCOMER) y por último el exportador se debe registrar ante dicha entidad como tal.

Al momento de realizar la exportación, se debe presentar el producto para que sea inspeccionado en el punto de salida por el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE). Una vez que se tiene la inspección en tic@ se tramita la Declaración Única Aduanera (DUA) y se realiza la misma, a espera del semáforo.

Todo lo anterior se debe realizar en concordancia con los requerimientos técnicos que la Ley General de Aduanas y el Reglamento de dicho documento imponen. Es importante, para efectos del procedimiento de exportación y de acuerdo con los propósitos de esta investigación, conocer varios artículos que son requerimientos para dicho proceso.

Artículo 111.- Concepto

“Se entiende por régimen de importación o exportación definitivos, la entrada o salida de mercancías de procedencia extranjera o nacional respectivamente, que cumplan con las formalidades y los requisitos legales, reglamentarios y administrativos para el uso y consumo definitivo, dentro o fuera del territorio nacional.” (Ley General de Aduanas [LGA] ,1995).

“Artículo 342.-Formato general de la declaración aduanera. La declaración aduanera de mercancías se efectuará sobre la base de la información requerida en los formularios y mediante las guías e instructivos autorizados por la Dirección General. El Formulario

Único Centroamericano hará las veces de declaración para todos los efectos, en las condiciones que establecen las normas centroamericanas.” (Ley General de Aduanas [LGA] ,1995)

“Artículo 363.-Obligaciones: Los exportadores acogidos a este régimen deberán: a. Presentar anualmente los estados financieros del último período fiscal a la Dirección General. b. Presentar a la Dirección General, anualmente la certificación de contador público autorizado actualizada sobre el número y monto de exportaciones efectuadas por el exportador, en el año anterior. c. Informar a la Dirección General, los cambios que se produzcan en los incentivos y beneficios de índole fiscal y a la exportación, que percibe. d. Contar con un lugar adecuado que reúna las condiciones para la inspección y carga de mercancías, (Así reformado el inciso anterior por el artículo 1° del decreto ejecutivo N° 34564 del 14 de mayo del 2008) e. Poner a disposición de la autoridad aduanera el personal, y el equipo necesario para efectuar el reconocimiento físico de las mercancías y el acceso al sistema informático del Sistema Aduanero Nacional.” (Ley General de Aduanas [LGA] ,1995).

Como parte de los requisitos para el ingreso al mercado estadounidense, se debe de cumplir con la siguiente documentación, con el objetivo de comprobar las características y propiedades de los cargamentos, los cuales son de acato obligatorio para el ingreso al puerto de destino.

Factura comercial,

Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurar los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago, partida arancelaria: 070999200090 y términos de entrega (INCOTERM).

“Artículo 315.- Conocimiento de embarque y factura comercial: Con la declaración aduanera de importación se deberá presentar la factura comercial y el conocimiento de embarque que amparan las mercancías declaradas.”(Ley General de Aduanas [LGA],1995).

Lista de empaque / packing list

La lista de empaque es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber qué contiene cada bulto o caja; por ello, debe realizarse una lista de empaque metódica, que coincida con la factura.

Para la legislación costarricense no es obligatoria una lista de empaque como lo hace notar el siguiente artículo.

“Artículo 314.-Datos que debe contener la declaración aduanera: Identificación de la factura comercial, del comprobante del pago de los tributos, de la nota de autorización de exención, de los documentos de ingreso a depósito, de la lista de empaque, si la hubiere, y todos aquellos documentos necesarios para la comprobación de los requisitos arancelarios o no arancelarios a la importación.”(Ley General de Aduanas [LGA] ,1995).

Certificado de origen / Certificate of origin

Con el propósito de facilitar los trámites de exportación, el Ministerio de Comercio Exterior trasladó a PROCOMER los procedimientos de certificación de origen, en el marco de los tratados o acuerdos en que se deba contar con el aval de una autoridad certificadora competente.

Para cumplir dicha función, PROCOMER estableció la Unidad de Origen, creada mediante el Reglamento para la emisión de certificados de origen y la verificación de

origen de mercancías exportadas (Decreto N° 36651-COMEX del 1° de junio de 2011, publicado en el Diario Oficial La Gaceta N° 136 el 14 de julio del 2011).

La Unidad de Origen, adscrita a la Ventanilla Única de Comercio Exterior, es la encargada de verificar y certificar el origen de las mercancías, en el marco de los instrumentos comerciales que establecen la figura de certificación controlada. (PROCOMER. 2017)

El certificado de origen consiste en una serie de normativas técnicas del comercio internacional que se establece con el fin de determinar las condiciones o criterios, bajo los cuales un producto es considerado originario de un país o no. Lo anterior permite determinar entre otros aspectos, si dicho producto califica para un tratamiento arancelario preferencial. Dicha normativa se detalla a continuación.

- El producto debe ser importado directamente del país beneficiario y no reexportado por un tercer país.
- Las mercancías deben ser completamente obtenidas en Costa Rica.
- La suma del costo o valor de los materiales producidos en uno o más países beneficiarios y el costo directo de las operaciones de procesamiento llevadas a cabo en uno o más países beneficiarios, no debe ser menor al 35% del valor agregado del producto final.
- Si se utilizan componentes de países que no son beneficiarios, estos deben ser sustancialmente transformados en el país beneficiario, de manera que se convierta en un nuevo y diferente artículo de comercio.
- Haber sido expedido por una autoridad u organismo que ofrezca las garantías necesarias y esté debidamente facultado para ello, en el país en el que se expide dicho certificado.
- Contener todas las indicaciones necesarias para la perfecta identificación de la mercancía, entre otras, las siguientes: naturaleza de la mercancía, número de bultos, peso bruto y neto, nombre del expedidor.

- Certificar sin ambigüedad que la mercancía a la que se refiere es originaria de un país determinado. (PROCOMER. 2017)

Tratado de libre comercio (TLC)

Durante más de 20 años, Costa Rica ha venido construyendo una sólida plataforma de comercio exterior, la cual ha servido como herramienta de competitividad para el país. Esta plataforma incluye, además de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Integración Centroamericana, trece Tratados de Libre Comercio (TLC), estos acuerdos cubren cerca del 80% del comercio internacional del país.

Las naciones con las que tenemos acuerdos comerciales y, por consiguiente, preferencias arancelarias para las exportaciones, son responsables del 66.6% del Producto Interno Bruto (PIB) del mundo y del 35.5% de la población mundial.

Tratados vigentes

- TLC Colombia
- TLC Centroamérica
- TLC Canadá
- TLC CARICOM
- TLC Chile
- TLC China
- TLC República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA-DR)
- TLC México
- TLC Panamá
- TLC República Dominicana
- TLC Perú
- TLC Singapur

- TLC Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE)

Para cuestiones de este estudio, el tratado que interesa conocer es TLC República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos. (CAFTA-DR)

Las principales importaciones desde Estados Unidos son de productos que no producimos como maíz amarillo, trigo y sorgo. Costa Rica exporta a los Estados Unidos alrededor de 1.400 productos agrícolas diferentes, entre los que se encuentran el melón, la piña fresca y procesada, la sandía, el mango, la papaya, el puré de banano, los mini-vegetales, el chile, el tomate, la yuca, el ñame, el tiquizque, los chayotes, el palmito, el café y sus derivados, la jalea de guayaba, entre muchos otros más. Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones agrícolas costarricenses y con el TLC se garantiza el acceso preferencial a ese mercado, lo cual fortalece la posición competitiva del sector agropecuario costarricense y abre nuevas oportunidades.

Declaración Única Aduanera de exportación

El DUA (Declaración Única Aduanera) es el soporte papel de nuestra declaración de importación o exportación, ante las autoridades aduaneras.

“Artículo 241.-Procedimiento para efectuar y presentar la declaración aduanera. La presentación de la declaración aduanera de mercancías se efectuará mediante transmisión electrónica de datos, previo cumplimiento de las formalidades aduaneras. Además, la declaración deberá contener la autodeterminación y liquidación de los tributos exigibles y deberá presentarse con el pago anticipado de los derechos e impuestos previamente determinados por el declarante o su representante, cuando corresponda. Únicamente en los casos expresamente establecidos en este Reglamento, la declaración aduanera podrá presentarse por medios no electrónicos, en el formulario establecido para tal efecto, acompañado de los documentos exigidos por este Reglamento o por la legislación general o especial.”(Ley General de Aduanas [LGA],1995).

Conocimiento de embarque (Bill of lading)

Conocimiento de embarque, documento que se emplea en el transporte marítimo. Emitido por el naviero o el capitán del buque, sirve para acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías a transportar, en las condiciones consignadas. Suelen emitirse tres originales y varias copias no negociables. Es necesario presentar un original para retirar la mercancía.

“Artículo 315.- Conocimiento de embarque y factura comercial: Con la declaración aduanera de importación se deberá presentar la factura comercial y el conocimiento de embarque que amparan las mercancías declaradas.” (Ley General de Aduanas [LGA], 1995).

Artículo 316.-Requisitos e información que debe contener el conocimiento de embarque. El conocimiento de embarque debe contener los requisitos e información siguientes:

- Mención del medio de transporte (aéreo, terrestre, marítimo) y nombre del vehículo en caso de tráfico marítimo.
- Nombre del porteador y del consignatario.
- Puertos de embarque y destino.
- Naturaleza, cantidad y peso bruto de los bultos, descripción genérica de su contenido, números y marcas.
- Flete contratado.
- Número de identificación del conocimiento de embarque que permita su individualización.
- Lugar y fecha de emisión.
- Firma del porteador.

Permiso fitosanitario de exportación N.T 0265

Control de cumplimiento de Requisitos impuestos por el Servicio Fitosanitario del Estado: Las plantas vegetales y otros artículos reglamentados, descritos en este arancel, requieren por Ley N°7664-MAG de éste control, el cual se realizará en los diferentes puntos de salida oficial del territorio nacional para autorizar su exportación o reexportación.

“Artículo 1°—Objetivo del Reglamento. El presente Reglamento establece la estructura organizativa del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE), para el cumplimiento de las funciones encomendadas en la Ley de Protección Fitosanitaria N° 7664, Convenios Internacionales y otras leyes conexas.”

“Artículo 17.-Competencias de la Ley N°7664-MAG. El Departamento de Exportaciones se encarga de controlar la exportación de las plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados de conformidad con la legislación nacional e internacional vigente en materia fitosanitaria,” (Sistema Costarricense de Información Jurídica, 2019)

Artículo 18.-Funciones. Son funciones del Departamento de Exportaciones:

- Establecer y ejecutar las medidas fitosanitarias en fincas, plantas empacadoras y puntos de salida de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados.
- Supervisar los tratamientos fitosanitarios exigidos por los países importadores en plantas empacadoras, fincas y predios.
- Realizar la vigilancia fitosanitaria en fincas, plantas empacadoras, viveros de plantas y productos vegetales para verificar los requisitos fitosanitarios establecidos por los países de destino.
- Recopilar la información requerida por los países de destino para realizar el Análisis de Riesgo de Plagas.
- Brindar capacitación sobre legislación internacional en materia fitosanitaria, requisitos fitosanitarios, buenas prácticas agrícolas.

- Emitir los Certificados Fitosanitarios de conformidad con la legislación internacional vigente.
- Mantener una base de datos actualizada de exportadores y de instalaciones de tratamiento de embalaje de madera.
- Elaborar y mantener actualizados los procedimientos fitosanitarios relacionados con plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados de exportación.
- Aplicar e implementar los convenios bilaterales internacionales o planes de trabajo relacionados con productos de exportación.
- Proponer y desarrollar sistemas alternativos de inspección fitosanitaria.

Implementación de regulación 10 + 2 (ISF)

El Import Security Filing (ISF 10+2) es una normativa aprobada a finales de 2008 por el U.S. Customs and Border Protection, que obliga a declarar cierta información sobre mercancías en contenedores que vayan a ser importadas en Estados Unidos, por vía marítima. Por tanto, no aplica para envíos aéreos, ni envíos marítimos de mercancía a granel.

El nombre “10+2” hace referencia a la información que debe comunicarse sobre la mercancía, el exportador e importador (10 datos), así como la relativa al plan de estiba y estatus del contenedor (2 datos). La declaración se realiza exclusivamente por medios electrónicos.

10 datos:

- Número de Registro del importador.
- Número de Registro del consignatario.
- Datos del vendedor.
- Datos del comprador.
- Ship to party o destinatario.
- Datos del fabricante o proveedor.

- País de origen.
- Partida arancelaria, según el Commodity Harmonized Tariff Schedule.
- Datos del lugar de llenado del contenedor.
- Datos del consolidador (encargado de llenar el contenedor).

2 datos:

- Plan de estiba del buque.
- Mensajes de estatus de los contenedores.

Destinos y Puntos de Ingreso del Chayote a los Estados Unidos

Destinos en los Estados Unidos

Los principales destinos del Chayote son: California, Texas, Florida, Georgia, Pensilvania, New Jersey y New York. Estas regiones se caracterizan por tener altas concentraciones de poblaciones inmigrantes de origen hispano, las cuales han sido los encargados de dar a conocer el producto debido a que en sus países natales es parte de su dieta, gracias a esto se ha popularizado el consumo en el resto de la población y gracias a sus propiedades y beneficios alimenticios.

Puntos de ingreso

Se mencionan los principales puntos de ingreso del chayote a los Estados Unidos:

- Laredo, TX, con un 29.4% de participación del total de importaciones
- San Diego, CA, con un 27.3% de participación del total de importaciones
- Miami, FL, con un 21.0% de participación del total de importaciones
- Philadelphia, PA, con un 18,7% de participación del total de importaciones

A continuación en el cuadro 2 se presenta la distribución de los principales puntos y puertos de ingreso del chayote al mercado estadounidense, donde se puede destacar que en la región media oeste y oeste son los principales receptores del producto.

Cuadro 2 Puntos de ingreso del chayote a los Estados Unidos

Estado	Valor importado (miles USD)			Origen 2017	Part. relativo 2017	CAGR 2013-2017
	2013	2015	2017			
Texas						
Laredo	2.501	6.088	7.268	MEX: 100%	29,4%	30,6%
Houston/Galveston	1.546	558	21	CR: 100%	0,1%	-66%
California						
San Diego	7.717	7.081	6.736	MEX: 89,6% CR: 10,4%	27,3%	-3,3%
Los Angeles	190	6	0	NA	0,0%	-100%
Florida						
Miami	4.164	3.827	5.182	CR: 99,5% RD: 0,5%	21,0%	5,6%
Tampa	0	374	199	MEX: 100%	0,8%	-
Pennsylvania, PA						
	3.600	2.161	4.629	CR: 99,7% RD: 0,2% MEX: 0,1%	18,7%	6,5%
Otros (NY, AL, PR)						
	183	1.232	661	CR: 99,5% RD: 0,5%	2,7%	37,9%
Total	19.899	21.327	24.696	MEX: 54,7% CR: 45,1% RD: 0,1%	100%	5,5%

Fuente: PROCOMER, 2018

Legislación Aduanal

Todo procedimiento de exportación está sujeto a una legislación dentro del marco de las leyes y reglamentos vigentes en Costa Rica. Dentro de estos, se destacan la ley General de Aduanas del Ministerio de Hacienda y el Reglamento a la Ley General de Aduanas, (Ley General de Aduanas N° 7557 del 20 de octubre de 1995).

La entidad pública que se encarga del control y la fiscalización de las mercancías entrantes y salientes de un país, es el Servicio Nacional de Aduanas. Esta institución es la que determina y recauda los tributos o impuestos aplicables a las mercancías. Es importante considerar que algunas de ellas están exentas de dicho pago y dependen de lo que la legislación indique al respecto.

“Artículo 8°. -Servicio Nacional de Aduanas. El Servicio Nacional de Aduanas será el órgano de control del comercio exterior y de la Administración Tributaria; dependerá del Ministerio de Hacienda y tendrá a su cargo la aplicación de la legislación aduanera. El Servicio estará constituido por la Dirección General de Aduanas, las aduanas, sus dependencias y los demás órganos aduaneros; dispondrán de personal con rango profesional y con experiencia en el área aduanera y/o de comercio exterior, pertinentes

conforme a los acuerdos, convenios y tratados internacionales vigentes. El Ministerio de, Hacienda y el Ministerio de Comercio Exterior establecerán una instancia de coordinación interinstitucional, cuya función será velar por la correcta aplicación de los controles de comercio exterior aptos para ejercer la gestión aduanera.” (Ley General de Aduanas [LGA] ,1995).

Dicha legislación establece, de forma clara y precisa, el territorio en el cual la Aduana es responsable de llevar a cabo sus funciones, conocido como “territorio aduanero”; por lo tanto, controla a toda persona, unidad de transporte o mercancía que pase a través de su jurisdicción. (Ramírez, 2011)

Auxiliares de la función pública aduanera

Dentro del sistema nacional aduanero se encuentra una serie de personas que prestan sus servicios a título personal o bien, a nombre de una entidad jurídica; cada uno de estos funcionarios, realizan funciones diferentes, que se complementan entre sí para ejecutar las operaciones aduaneras. Es a través de los auxiliares de la función pública aduanera, que el país asume los requerimientos diarios de las operaciones de comercio exterior.

Para desempeñarse en el ejercicio de auxiliar de la función pública costarricense, en la Ley General de Aduanas, se establecen las disposiciones generales de cada uno, los requisitos generales que deben cumplir, los impedimentos dentro del ejercicio de sus funciones y las obligaciones a las cuales se encuentran sujetos.

Esta ley, en su título III, indica de manera precisa, las disposiciones generales con respecto a los auxiliares de la función pública costarricense. Como se puede observar en la figura 1, las características antes señaladas aparecen descritas dentro de la Ley de forma puntual, con el propósito de definir de manera clara, el ámbito de acción de los auxiliares de la función pública costarricense.

“Artículo 28.-Concepto de auxiliares. Se considerarán auxiliares de la función pública aduanera, las personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, que participen

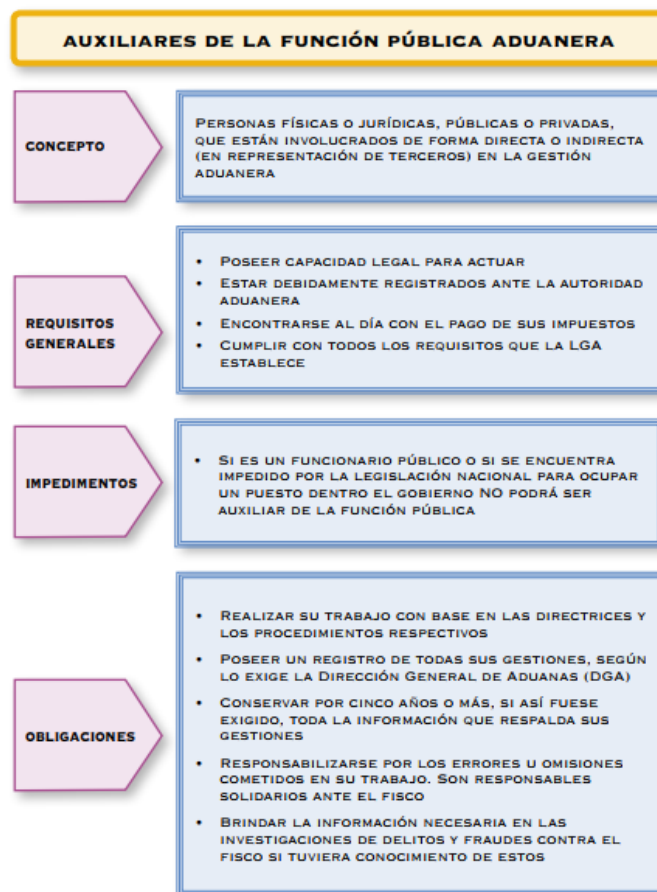
habitualmente ante el Servicio Nacional de Aduanas, en nombre propio o de terceros, en la gestión aduanera.

Los auxiliares serán responsables solidarios ante el Fisco por las consecuencias tributarias derivadas de los actos, las omisiones y los delitos en que incurran sus empleados acreditados ante el Servicio Nacional de Aduanas, sin perjuicio de las responsabilidades civiles, administrativas y penales a que dichos empleados queden sujetos legalmente.”

“Artículo 29.- Requisitos generales para poder operar como auxiliares. Las personas deberán tener capacidad legal para actuar; estar anotadas en el registro de auxiliares que establezca la autoridad aduanera; mantenerse al día en el pago de sus obligaciones tributarias, sus intereses, las multas y los recargos de cualquier naturaleza; cumplir los requisitos estipulados en esta ley, sus reglamentos y los que disponga la resolución administrativa que las autorice como auxiliares.

El auxiliar que, luego de haber sido autorizado, deje de cumplir algún requisito general o específico, no podrá operar como tal hasta que demuestre haber subsanado el incumplimiento.”

Figura 1. Esquema que expone detalladamente las disposiciones generales a las que se encuentran sujetos los auxiliares de la función pública



Fuente: Ministerio de Hacienda, 2012

Es importante señalar, las diferentes categorías existentes de auxiliares, cada una de estas categorías posee atribuciones específicas, que abarcan las distintas gestiones aduaneras que el movimiento de personas, vehículos o mercancías puedan requerir.

Los diferentes tipos de auxiliares de la función pública aduanera que están debidamente habilitados por la Ley General de Aduanas son las siguientes: el agente aduanero, el transportista aduanero, el consolidador de carga internacional, el depositario aduanero y los despachos de entidades públicas, así como otros que la ley faculte (Ramírez, 2011).

Cuadro 3: Tipos de auxiliares de la función pública

Tipo de auxiliar	Función	Artículo que lo regula
Agente Aduanero	Es el encargado de prestar servicios a terceros en los trámites, los regímenes y las operaciones aduaneras.	Artículo 33
Transportista Aduanero	Se encarga de las operaciones y los trámites aduaneros relacionados con la presentación del vehículo, la unidad de transporte y sus cargas , a fin de gestionar en la aduana el ingreso, el arribo, el tránsito, la permanencia o la salida de mercancías.	Artículo 40
Consolidador de carga internacional	Su función principalmente es contratar en nombre propio y por su cuenta, servicios de transporte internacional de mercancías que ellos mismos agrupan, destinados a uno o más consignatarios.	Artículo 44
Depositario aduanero	Es la persona física o jurídica, autorizada mediante concesión para custodiar y conservar temporalmente, con suspensión del pago de tributos, mercancías objeto de comercio exterior, bajo la supervisión y el control de la autoridad aduanera.	Artículo 46

Fuente: Elaboración propia con datos de la Ley General de Aduana

Entes gubernamentales vinculados con la exportación del chayote

Las instituciones de gobierno que están directamente vinculadas al procedimiento de exportación, según la legislación y las funciones que de ellas se desprenden son las siguientes:

COMEX

Ministerio de Exterior de Costa Rica: encargada de la implementación de las estrategias de comercio exterior de corto, mediano y largo plazo en Costa Rica.

Misión: Integrar con excelencia a Costa Rica con los mercados mundiales.

Visión: Hacer que Costa Rica cuente con un modelo de comercio internacional inclusivo, articulado y sostenible.

PROCOMER

Promotora de Comercio Exterior: encargada de la promoción de exportaciones, fortalecimiento institucional, promoción del comercio exterior e impulsar la competitividad del país.

Misión: Promover y facilitar el comercio exterior y la inversión

Visión: Ser la institución modelo que impulse el desarrollo y la competitividad.

Dirección General de Aduanas

Dirección General de Aduanas: tiene como objetivo administrar, planear y fiscalizar todos los trámites, procedimientos y auxiliares de la función pública que intervienen en el proceso de importación y exportación de Costa Rica, con el fin de que se cumpla las leyes, reglamentos y normas establecidas por ley en materia de comercio, dentro del territorio aduanero nacional.

Misión: Facilitar el flujo lícito de personas y mercancías, mediante un control eficiente para favorecer los intereses de la sociedad y contribuir al desarrollo socioeconómico del país.

Visión: Ser una aduana que controlando eficientemente el comercio internacional, contribuye al desarrollo nacional.

Ministerio de Economía Industria y Comercio

Ministerio de Economía Industria y Comercio: encargado de la correcta coordinación de las instituciones, tanto del sector público como del sector privado que ejecuten los programas de apoyo a dichas empresas, teniendo como objetivo general el mejoramiento continuo y efectividad de estos programas.

Misión: Somos la instancia nacional que propicia y apoya el desarrollo económico y social, por medio de políticas que faciliten el fortalecimiento de la competitividad de los sectores industria, comercio y servicios, especialmente las micro, pequeñas y medianas empresas (PYME), fomentando los encadenamientos productivos, mejorando la capacidad estatal de administrar el comercio, velando por la competencia justa, la mejora regulatoria, la calidad y el apoyo al consumidor.

Visión: Llegar a ser una institución líder que contribuya a mejorar la competitividad de los sectores industria, comercio y servicios; a través de una labor proactiva, ágil y eficiente en los campos de su competencia, procurando como resultado un impacto positivo en el desarrollo del país.

Banca

La banca costarricense tiene programas de ayuda y soporte a las empresas. Se destacan los siguientes programas de soporte empresarial:

- Banca de comercio exterior
- Préstamos a la pequeña y mediana empresa

Impacto Económico del Sector Chayotero del Valle de Ujarrás

Análisis socioeconómico del Valle de Ujarrás

Existen muchas organizaciones inscritas legalmente como asociaciones, sociedades, centro agrícola, una cooperativa, una cámara, pero en realidad el Centro Agrícola Cantonal de Paraíso es el que agrupa la mayor cantidad de actores involucrados en la actividad chayotera. Actualmente esta última agrupa alrededor de 200 productores entre pequeños y medianos, mientras la Cámara de Exportadores agrupa cerca de 100 productores.

La zona donde se ubica la producción de chayote (Paraíso y Cervantes) cuenta con servicios básicos como electricidad, agua potable, educación primaria en todos los poblados, 4 colegios en la zona, EBAIS, un Recinto de la UCR, una Agencia de Servicios Agropecuarios del MAG, Ministerio de Salud, las carreteras principales son asfaltadas (Paraíso- Cervantes, Paraíso- Ujarrás, Ujarrás Santiago); los caminos a poblados como El Yas, La Flor, Las Mesitas, Pitalillo y otros, son lastreados.

Una característica es que para los pequeños productores existen distintas líneas de crédito que han sido aprobadas por parte de diversos proyectos del gobierno, entre los que se destacan: Sistema Nacional de Aguas Subterráneas, Riego y Avenamiento, fideicomiso agropecuario y reconversión productiva, sin olvidar las líneas de crédito proporcionadas por el sistema bancario nacional.

Además, en la zona se ubican 25 plantas inscritas oficialmente ante el Departamento Fitosanitario del Estado; ellas acopian el producto, lo empacan y es exportado por cerca de 10 exportadores, denominado Consorcio Chayote:

1. B&C Exportadores del Valle de Ujarrás
2. Corporación Productora de Chayote Brenes y Quirós
3. Corporación Chayotico S.A
4. Chayotes de Altura S.A

5. Chayotes del Norte
6. IW Agrosantiago del Sol
7. Inversiones Agrícolas del Valle de Ujarrás
8. Inversiones Morami
9. Empacadora Rafael Meza
10. Johnny Morales

La principal empresa exportadora es B&C S.A. La empresa se fundó en 1991, según su fundador fue hasta 1995 cuando la compañía empezó a crecer con más fuerza. B&C Exportadores del Valle de Ujarrás, S.A., es una empresa dedicada a la producción y exportación de productos agrícolas en estado fresco y congelado, hacia los mercados internacionales. Para el caso del chayote se trabaja con un esquema de producción, donde hasta la fecha se genera más del 90% del chayote que se exporta.

Esta particularidad es muy importante porque se ha podido implementar diferentes medidas para mejorar la calidad del chayote en las distintas etapas del proceso productivo (siembra-mantenimiento-cosecha-empaque y exportación), con lo cual en la actualidad se goza de una imagen de calidad superior del producto, comparado con el de la competencia.

Es la zona de Ujarrás donde se produce y exporta el chayote (*sechium edule*), de la variedad quelite. Esta variedad es especial para la exportación por su forma, tamaño y color. La exportación de chayote representa el 41.4% de las ventas de la empresa y su producción y empaque se realiza en esta zona del cantón de Paraíso de Cartago.

En la planta empacadora laboran 70 empleados y en las fincas de producción de chayote 210 colaboradores. Se cuenta con un área de siembra de 119 hectáreas propias de la empresa.

B&C exportadores es una empresa con responsabilidad Social Corporativa. “El hecho de que nuestro fundador sea de estrato social humilde, curtido por las labores agrícolas y sin escolaridad, ha motivado a los accionistas y demás socios comerciales de la

zona a la compra y donación de un terreno para la creación del Colegio de Técnico Agropecuario de Ujarrás, así como aportes a otras comunidades, así como se considera un presupuesto anual para obras de caridad.” (Bonilla, Marcopolo, asistente de gerencia 2019)

Existen cerca de 350 productores (que representan 1.600 personas que dependen directamente de la actividad) de los cuales 30 se ubican en Cervantes y el resto pertenecen a Paraíso. Los productores en su mayoría son pequeños y medianos, sus parcelas tienen un área promedio de 2 Ha y 12 Ha (Hectáreas) y cerca de un 25% son beneficiarios del Instituto de Desarrollo Rural (INDER). En la zona se pueden identificar cerca de 15 productores que poseen fincas de 5 a 10 Ha. y 3 empresas familiares grandes, 2 mayores a 30 Ha. y una de más de 100 Ha. Estas tres últimas comercializan el mayor volumen de chayote de exportación.

Además, dentro de los beneficiarios indirectos hay casi 2.000 personas, entre peones de finca, transportistas, empleados de plantas, almacenes de insumos, agencias aduanales.

Una de las características de los actores es que muy pocos cuentan con un nivel educativo a nivel universitario; en un porcentaje alto, estos apenas han alcanzado contar con la primaria y secundaria. Son los grandes productores y exportadores que han hecho un esfuerzo donde han requerido de asistencia universitaria en temas como contabilidad y administración, siendo los mismos familiares que han prestado sus servicios.

Existe una agencia de Servicios Agropecuarios del Ministerio de Agricultura, que presta servicios técnicos de asesoría a los productores para lograr que la actividad mejore sus parámetros productivos, económicos, ambientales y sociales; tanto para beneficio del productor como de los empacadores y exportadores y de la población trabajadora del cantón, en general.

Cuadro 4: Total de fincas con cultivo de chayote por extensión sembrada

Provincia	Total de fincas	Sembrada	En edad de producción
Costa Rica	2.027	831,2	735,1
San José	494	66,2	65,0
Alajuela	231	20,8	18,8
Cartago	966	710,3	619,1
Heredia	113	5,8	5,7
Guanacaste	13	5,5	5,4
Puntarenas	189	17,9	16,4
Limón	21	4,8	4,7

Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario, 2014

En el cuadro anterior se evidencia la clara superioridad en las extensiones territoriales cultivadas de chayote en los últimos años y cómo la provincia de Cartago es la propulsora de la producción y exportación de chayote a nivel nacional, esto gracias a su clima y ubicación geográfica, hacen que sea un lugar excelente para la siembra y que la población haya explotado los beneficios de la región.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Enfoque de la Investigación

Partiendo desde la perspectiva de esta investigación, tanto el problema como los objetivos planteados, hacen referencia a las cualidades esenciales del proceso de producción y exportación del chayote; se refieren específicamente, por un lado, a la identificación del proceso productivo del chayote costarricense y por otro a los procesos para exportar al mercado de los Estados Unidos. Por lo tanto, se considera que el enfoque debe enmarcarse dentro del paradigma naturalista o interpretativo, específicamente en el enfoque cualitativo, esto debido a la flexibilidad y dinamismo que este permite en el abordaje, tanto del problema, como de los objetivos.

Como lo sugiere Hernández, Fernández y Baptista (2014, p.40) los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos.... La acción indagatoria se mueve de manera dinámica en ambos sentidos: entre los hechos y su interpretación, y resulta un proceso más bien “circular” en el que la secuencia no siempre es la misma, pues varía con cada estudio.

Método de la Investigación

Como se señaló anteriormente desde la perspectiva de la investigación cualitativa, el diseño o método son formas de abordar el fenómeno social, objeto de estudio. Según Hernández et al (2014, p.469), estas deben ser “flexibles y abiertas donde no hay fronteras o límites precisos entre ellos”. Este proyecto se fundamenta en el método investigación – acción.

Este tipo de metodología se ocupa del estudio de una problemática social específica que requiere solución y que afecta a un determinado grupo de personas, sea una comunidad, asociación, escuela o empresa. Es apropiada para aquellos que realizan investigaciones en

pequeña escala, preferentemente en las áreas de educación, salud y asistencia social e incluso en administración.

El proceso de la investigación-acción está estructurado por ciclos y se caracteriza por su flexibilidad, puesto que es válido e incluso necesario para realizar ajustes conforme se avanza en el estudio, hasta que se alcance el cambio o la solución al problema. De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014, p.497), hay diferentes ciclos o etapas del proceso, que permiten el logro de los objetivos de la investigación.

Una primera etapa contempla la detección y diagnóstico del problema de investigación, considerando que la detección del problema exige conocerlo a profundidad, a través de la inmersión en el contexto a estudiar, para comprender ampliamente quiénes son las personas involucradas, cómo se han presentado los eventos o situaciones y lograr claridad conceptual del problema a investigar e iniciar con la recolección de datos.

Como segunda etapa, una vez concluido el primer momento en el cual queda definido el enfoque metodológico de la investigación, consiste en la elaboración del plan para implementar las unidades de análisis y la elaboración del instrumento (cuestionario) y la técnica (entrevista), de acuerdo al enfoque de la investigación.

En la tercera etapa se procede a la implementación del plan y evaluación de resultados. El investigador debe dedicarse a recolectar datos de manera continua para evaluar cada tarea desarrollada y retroalimentar a los participantes mediante sesiones, donde recupera a su vez las experiencias y opiniones de estos. A partir de la información obtenida permanentemente, se redactan reportes parciales que se utilizan para evaluar la aplicación del plan.

La cuarta etapa corresponde a la realimentación, una vez que se implementa lo planeado, la cual conduce a un nuevo diagnóstico y a una nueva espiral de reflexión, acción y se realiza un nuevo ciclo de realimentación.

Fuentes de Información

Fuentes primarias

Las fuentes primarias son también llamadas fuentes de primera mano. Son aquellos recursos documentales que han sido publicados por primera vez, sin ser filtrados, resumidos, evaluados o interpretados por algún individuo. Este tipo de fuentes se derivan de la actividad creativa o investigativa de los seres humanos, pueden ser encontradas en diversos formatos, tanto impresos como digitales (Rosales, S. 2011).

En muchas ocasiones, se derivan de la reacción o naturaleza documental del ser humano. Es por tal motivo que en esta categoría se encuentran las redacciones sobre eventos noticiosos o las entrevistas, algunas fuentes primarias son los libros, revistas, artículos de periódico y tesis.

Para efectos de esta investigación las fuentes primarias son las entrevistas, documentales y estudios de diferentes entidades, con enfoque en el desarrollo de la actividad productora de chayote.

Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias tienen como principio recopilar, resumir y reorganizar información contenida en las fuentes primarias. Fueron creadas para facilitar el proceso de consulta, agilizando el acceso de un mayor número de fuentes en un menor tiempo (Rosales, S. 2011).

Por lo general, están compuestas por colecciones de temas o referencias primarias, al igual que las fuentes primarias, su formato puede ser digital o impreso. Por tal razón, dentro de esta categoría pueden ser abarcadas tanto enciclopedias virtuales como compendios físicos sobre temas puntuales, por ejemplo un diccionario de temas médicos suelen ser usadas cuando los recursos son limitados y se requiere consultar varias fuentes confiables dentro de una misma investigación.

Por tal motivo, son estudiadas cuando se requiere confirmar ciertos hallazgos o ampliar la información suministrada por una fuente primaria. Son esenciales en la planeación de investigaciones y estudios académicos; algunas fuentes secundarias se enlistan a continuación: biografías, antologías, enciclopedias, entre otras.

Población

La población, en el ámbito de la investigación, se concibe o define como el conjunto de individuos, objetos, elementos o fenómenos en los cuales se presentan determinadas características que los identifican y los hace susceptibles de ser estudiadas.

La población objeto de estudio para efectos de esta investigación, es el conjunto de todos los sujetos que se encuentran vinculados al sector productor chayotero costarricense, ubicados principalmente en el sector del Valle de Ujarrás, en el cantón de Paraíso de Cartago; sean estos productores directos, comercializadores o funcionarios públicos o privados

- Productores de chayote en Costa Rica
- Exportadores de chayote a los Estados Unidos.
- Informantes claves (Expertos)
- Funcionarios públicos, privados y/o ejecutivos

Muestra

Resulta casi imposible en una investigación, estudiar a toda la población objeto de estudio, por lo que es necesario elegir una parte de dicha población (muestra). La elección de la misma debe ser significativa y vinculada a los propósitos de la investigación. Por lo tanto, una muestra de investigación es una parte seleccionada y significativa de la población general. La elección de la misma quedará sujeta a ciertos criterios que define los objetivos de la investigación.

En el caso particular de esta investigación, el criterio de selección de la muestra es intencional, no probabilística, ya que los objetivos propuestos hacen énfasis en las cualidades fundamentales como: el impacto económico, requisitos y proceso para exportar el chayote.

Tabla 1: Muestra de entrevistas para la investigación

Entrevista	¿Quién?	Características de la institución ¿para qué?
Entrevistado 1	Asistente de gerente B&C	Principal empresa exportadora de chayote de CR, Experto en el Tema
Entrevistado 2	Funcionario PROCOMER	Pilar de apoyo para las empresas costarricenses, en especial para el microempresario, en todo su proceso de conquistar los mercados internacionales.
Entrevistado 3	Funcionario del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG),	Responsable de promover el desarrollo de las actividades agropecuarias y los recursos productivos, como un medio para impulsar una mejor calidad de vida en la región, permitiéndole a los agentes económicos de la producción, mayor y mejor integración al mercado nacional e internacional.
Entrevistado 4	Productor de la finca	Produce y comercializa Chayote
Entrevistado 5	Agente Aduanal	Profesionales Auxiliares de la Función Pública Aduanera, autorizados para actuar en nombre de terceros en los trámites, regímenes y operaciones aduaneras en condiciones establecidas del Orden Jurídico, opinión de los expertos.
Entrevistado 6	Productor de la finca	Produce y exporta Chayote
Entrevistado 7	Funcionario de Cámara de Exportadores de Costa Rica CADEXCO	Es una organización empresarial conformada por empresas exportadoras y de servicios al sector. Desde 1981, año de su fundación, trabaja día a día, promoviendo la competitividad y el desarrollo del sector exportador costarricense.
Entrevistado 8	Jefe de planta empacadora de chayote	Conocer el punto de vista de los colaboradores en mandos medios del proceso.
Entrevistado 9	Funcionario del Servicio Fitosanitario del Estado	Ente regulador y asesor en materia de producción y buenas prácticas agrícolas para conocer la opinión de los expertos
Entrevistado 10	Funcionarios de la municipalidad de Paraíso	Gobierno local, se toma en consideración para conocer el impacto de la actividad en la región.

Fuente: Elaboración propia con datos de la presente investigación

Unidades de Análisis

Hernández et al. (2014) plantean que: “Las unidades de análisis pueden ser personas, casos, significados, prácticas, episodios, encuentros, papeles desempeñados, relaciones, grupos, organizaciones, comunidades, subculturas, estilos de vida, etcétera.” (p.459). Por lo cual, para efectos de esta investigación las unidades de análisis son los requisitos técnicos y fitosanitarios.

Requisitos técnicos y fitosanitarios

Los requisitos técnicos al comercio son aquellas medidas no arancelarias que se dividen principalmente en las medidas sanitarias y fitosanitarias y los llamados obstáculos técnicos al comercio.

En esta unidad describiremos todos los requerimientos que solicitan los importadores para asegurar en la medida posible, que sus productos a la hora de ingreso están libres de plagas y actos por el consumo

.

Proceso logístico óptimo para exportación

Al exportar e importar mercancías de un país a otro, se aplica una serie de requisitos y permisos fronterizos, en función del tipo de producto. Esto con el fin de salvaguardar la integridad de ambas partes y del consumidor final. A partir de estos se definen los procesos para lograr eficiencia y la optimización de los recursos.

En esta unidad se indagará toda la tramitología que conlleva el proceso de exportación del chayote, desde el momento que se empaca hasta la llegada al puerto de destino, en Estados Unidos.

Impacto económico para la región

El impacto económico es el estudio que sirven para medir la repercusión y los beneficios de inversiones en un sector de la sociedad.

En tanto a la unidad de análisis, el impacto socioeconómico que produce el chayote en la región del Valle de Ujarrás, como principal productor de chayote a nivel nacional, la cual es una zona rural y esta actividad genera una gran fuente de empleo directa e indirecta que permite el desarrollo de la región.

Instrumentos Utilizados en la Investigación

Se considera, de acuerdo con el enfoque y las unidades de análisis que dan soporte a la investigación, que el instrumento fundamental por utilizar es el cuestionario abierto semiestructurado y la técnica será la entrevista.

El cuestionario es el instrumento básico utilizado en la investigación. Es un documento que recoge en forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la entrevista; consiste en una serie de preguntas abiertas que permiten recabar datos, información y puntos de vista que contribuyan a alcanzar los objetivos de la investigación.

La entrevista cualitativa es un espacio de diálogo para intercambiar información entre el entrevistador y el entrevistado. Como herramienta, permite recolectar datos de carácter cualitativo, que se emplean, generalmente, cuando el problema de estudio no se puede observar o es muy difícil hacerlo. Esta técnica permite a través de preguntas y respuestas, una mayor comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema. (Hernández et al, 2014, p. 403)

En resumen, se puede definir la entrevista como la conversación de dos o más personas. Es una técnica de comunicación que requiere conocimientos y destrezas de

comunicación verbal, un guion estructurado y debe tener una finalidad específica. Por otro lado, el cuestionario, es un instrumento excelente en la investigación cualitativa.

Proceso para Recolección de Datos

Si bien, dentro de la perspectiva cualitativa, la recolección de datos se produce esencialmente en el espacio natural de la población muestral, otra fuente importante la constituye la información bibliográfica y documental que contribuye y complementa al soporte teórico e interpretativo de la investigación.

Desde este punto de vista, en el proceso para la recolección de datos, se distinguen dos escenarios. Por un lado, la recolección bibliográfica y documental, que se obtiene en los sitios especializados y que guardan estrecha relación con el objeto de estudio, entre ellos se destacan: Páginas electrónicas, bibliotecas (virtuales y/o físicas) y centros de documentación. Como, por ejemplo, Biblioteca de la UIA, del MAG y la Red Informativa de PROCOMER.

Por otro lado, en esta investigación, la fuente principal de datos es la entrevista, como sugiere Hernández et al. (2014, p. 397) “Sí, el investigador es quien, mediante diversos métodos o técnicas, recoge los datos (él es quien observa, entrevista, revisa documentos, conduce sesiones, etcétera). No sólo analiza, sino que es el medio de obtención de la información”. En ese sentido, esta recolección se llevará a cabo, una vez concertada la fecha y la hora en el espacio natural de los entrevistados, según la población muestral, ya sea en el sitio de las empresas productoras o bien, en las instituciones en que laboran los expertos seleccionados.

Una vez realizado el contacto inicial con el entrevistado y explicado el objetivo de la entrevista, se le solicita el consentimiento correspondiente para que la conversación o diálogo pueda ser grabado, con el propósito de contar con un registro fidedigno de la conversación. Además, es necesario informar al consultado que la entrevista tendrá un

carácter privado y anónimo para que este se exprese con plena libertad acerca de los tópicos tratados.

Posteriormente a la realización de la entrevista, se desarrollará para cada una de ellas, un proceso de audición y transcripción de la misma, con el propósito de procesarla en función de las unidades de análisis y las categorías que orientan la sistematización de la información.

Método de Análisis de la Investigación

La información obtenida fundamentalmente a través de las entrevistas realizadas en el campo, va a generar una gran cantidad de información valiosa y muy variada por las características propias de esta investigación de carácter cualitativo. Por esta razón, la sistematización de dicha información, se realizará mediante un procedimiento escrito de definición, descripción y análisis de la misma, a partir de las unidades de análisis que comprende la investigación y que tienen como referente tanto el problema como los objetivos planteados.

Como se señaló anteriormente en esta investigación, se plantean las unidades de análisis, requisitos y normas fitosanitarias, proceso de exportación y el impacto económico del chayote y se designan categorías respectivamente (ver tabla: de unidades) De esta manera, el método de análisis de la investigación consistirá en un proceso de análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas con la muestra de investigación:

- Presentación de la tabla de unidades de análisis y categorías. En esta tabla se presentan gráficamente los objetivos de la investigación, así como las unidades de análisis y las categorías que le corresponden a cada uno de ellos.
- Se realizará un análisis por separado de cada una de las unidades de análisis, mediante un proceso de definición y de descripción exhaustiva.
- Se incorporará en cada una de estas unidades de análisis las categorías correspondientes, introduciendo frases claves de los entrevistados, que guardan

estrecha relación, tanto con el objetivo como con la unidad de análisis correspondiente.

- Posteriormente, se realiza un análisis para cada categoría abordada, interpretando los resultados a la luz de los objetivos propuestos, con la utilización de los referentes bibliográficos que le den fundamento a la investigación.
- Una vez concluido todo este proceso, se llevará a cabo una interpretación y análisis de la información en su conjunto.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Este capítulo corresponde al análisis de los resultados que arrojan las entrevistas realizadas a partir de la muestra de la investigación. En el desarrollo de este capítulo, se ejecuta el siguiente procedimiento, para efectos metodológicos: en primer lugar, se presenta en una tabla ilustrativa, las categorías que surgen de cada unidad de análisis establecida, a partir de los objetivos específicos que orientan la investigación.

En segundo lugar, se procede a describir y analizar cada categoría. Se confronta el contenido de las respuestas expresadas por los entrevistados, con la teoría que le da el sustento científico a la presente investigación. Por último, una vez descritas y analizadas cada una de las categorías, se procede a su interpretación, con el propósito de interrelacionar las categorías en función de la resolución del problema de investigación.

Tabla 2: Unidades y categorías de análisis

Objetivo	Unidad	Categorías
Identificar los requisitos técnicos y fitosanitarios de la producción de chayote, a fin de cumplir con los parámetros estadounidenses.	Requisitos técnicos y fitosanitarios	<ol style="list-style-type: none"> 1. Requisitos fitosanitarios 2. Regulaciones nacionales 3. Entidades estatales y privadas involucradas 4. Apoyo del Estado en la tramitología
Describir el proceso logístico óptimo para la exportación de chayote al mercado estadounidense	Proceso de exportación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proceso de exportación 2. Mercados a los que se exporta 3. Documentos que se necesitan para exportar 4. Beneficios arancelarios (TLC)
Investigar el impacto económico que ha tenido la región del Valle de Ujarrás en la provincia de Cartago, como consecuencia de la exportación de chayote	Impacto económico para la región	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beneficios para la población 2. Incentivos a los empleados 3. Infraestructura adecuada para la actividad

Fuente: Elaboración propia con datos de la presente investigación

Unidad de análisis 1: Requisitos técnicos y fitosanitarios

Los requisitos técnicos y fitosanitarios al comercio son aquellas medidas no arancelarias que se dividen, principalmente en las medidas sanitarias y los llamados obstáculos técnicos al comercio. En esta unidad se analizan los requisitos técnicos productivos para cumplir con los estándares internacionales referentes al chayote.

En este sentido, para efectos de esta unidad de análisis, se derivan cuatro categorías que permiten dar cuenta de todos los requisitos técnicos y fitosanitarios que intervienen en el proceso óptimo para exportar chayote. Estas categorías son las siguientes:

1. Requisitos fitosanitarios
2. Regulaciones nacionales
3. Entidades estatales y privadas involucradas
4. Apoyo del Estado en la tramitología

Categoría 1: Requisitos fitosanitarios

Descripción.

Uno de los factores más importantes para cumplir con los requisitos expuestos por los países importadores, son las regulaciones fitosanitarias principalmente en productos agrícolas. Razón por la cual, en esta categoría se pretende identificar, según las afirmaciones tanto de productores, como de funcionarios concededores de la actividad chayotera, cuáles son estos requisitos.

“Bueno, los requisitos que nos exige el MAG, como por ejemplo los límites máximos de residuos como los de nitratos, cumplir con las revisiones en puerto donde se hace un muestreo del chayote para asegurarse que va libre de plagas.” **Entrevistado 1**

“Deberíamos hacer la consulta, porque si digamos a nivel general, puedo decirte algunos requisitos como inspecciones en puerto o certificaciones, en lo que son procesos sanitarios, como manipulación en planta es directamente con el Servicio Fitosanitario del Estado, ellos tienen ciertos procesos a nivel local para el ingreso seguro del chayote a Estados Unidos, requisitos muy específicos que puede exigir ese país para el ingreso del producto. En PROCOMER trabajamos, en cuanto, si existe interés de exportar o negociaciones comerciales, y para este tipo de requisitos nosotros le hacemos la consulta a CADEXCO, que es la comisión de exportadores, para que ellos nos digan, en cuanto la partida arancelaria del producto, cuáles son los requisitos de ingreso a ese país específicamente.” **Entrevistado 2**

- “Los requisitos FITO los ve directamente el SFE que es parte del MAG, a lo que yo sé, estos requisitos se establecen en los acuerdos comerciales; por ejemplo, el tipo de empaque, códigos, lotes para dar trazabilidad, el uso de ciertos plaguicidas, revisiones en puertos y tener las certificaciones.” **Entrevistado 3**

“Bueno, esto de los fitosanitario no conozco mucho, yo sé lo del MAG.” **Entrevistado 4**

“Tanto el productor como el Exportador deben estar registrados ante el SFE, y tener pago los cánones de exportación y cumplir con las N.T y las regulaciones no arancelarios.” **Entrevistado 5**

“No los conozco” **Entrevistado 6**

“Si claro, primero que nada el exportador debe estar registrado ante el Servicio Fitosanitario del Estado; esto conlleva el pago de la anualidad y tener vigente el permiso de funcionamiento del ministerio de Salud, además de estar inscrito ante la Dirección de Tributación Directa de Hacienda y también estar inscrito ante la C.C.S.S., como patrono activo y no estar moroso.”

Ahora bien tanto el producto como el material que se usa para embalaje y transporte debe cumplir una serie de requisitos establecidos por el país importador que por medio de SFE se fiscaliza como por ejemplo: la cantidad de unidades por caja, el tipo de material a utilizar en el empaque primario y secundario, las tarimas de madera deben ir debidamente certificadas; la información en los empaques con lote, fechas códigos de barras entre otros.” **Entrevistado 7**

“A nosotros nos visita el MAG aquí y nos hace inspecciones; esas son para que nos den los permisos para poder operar la planta, creo que eso son medidas fitosanitarias; además, en las fincas también hacen inspecciones para los controles de plagas y pesticidas.” **Entrevistado 8**

“Primeramente para nosotros los trabajadores de sector FITO del Estado, el proceso óptimo de maquilado debe de ser libre de plagas para evitar intercepciones, básicamente debe tener un lugar adecuado para lavar, porque el chayote viene sucio de la finca; se debe empacar y almacenar todo en un flujo constante, completamente libre de plagas para nosotros poder extender el certificado.” **Entrevistado 9**

“No; en esa parte no tengo mucho conocimiento.” **Entrevistado 10**

Análisis

Como se desprende de los diferentes puntos de vista de los entrevistados, se puede inferir que estos tienen un conocimiento general acerca de los requisitos establecidos por el Servicio Fitosanitario del Estado para el ingreso del chayote al mercado estadounidense,

Otro aspecto relevante en la percepción de los entrevistados, en relación con los requisitos para la exportación del producto, es que no los perciban como un factor que restrinja u obstaculice las oportunidades comerciales a dicho país. Al contrario, lo perciben como un procedimiento sencillo y para lo cual cuentan, además, con el apoyo del MAG y PROCOMER.

Categoría 2: Regulaciones nacionales

Descripción

Un factor que juega un papel importante en los requisitos técnicos, son las regulaciones nacionales, las cuales son normativas expuestas por entes nacionales que se deben cumplir para asegurar un producto de calidad, tanto en las fincas como en las empacadoras. Estas van estrechamente ligadas a las regulaciones internacionales; ambas se complementan, según el criterio expresado por productores y funcionarios entrevistados.

“El MAG nos realiza inspecciones periódicas en donde tanto la planta de empaque como en las fincas se cumpla con los requisitos que ellos nos establecen, como el no uso de plaguicidas en la planta; que el personal cuente con la vestimenta, las áreas de trabajo acorde a lo que ellos solicitan, adicional debemos estar al día con las pólizas de INS y de la CCSS para poder hacer los trámites de exportación.” **Entrevistado 1**

“No las tengo a mano pero creo que son similares a las establecidas por el S.F.E.”

Entrevistado 2

“Para que las empacadoras puedan funcionar, deben tener al día el permiso de funcionamiento de Ministerio de Salud; adicional a eso, deben cumplir con ciertas exigencias obligatorias en las instalaciones como lugares limpios para el proceso de empaque, servicios sanitarios, tratamiento de aguas residuales, vestimenta adecuada para el personal y la más importante, las inspecciones que realiza en MAG, tanto en la planta como en las fincas donde se hacen muestreos.” **Entrevistado 3**

“Acá en campo, nos hacen inspecciones tanto las empacadoras (empresas que nos compran la cosecha) como el MAG; esto para revisar la calidad del producto, para chequear que no lleve plagas. Esto es muy jodido porque al chayote casi no se puede

atomizar con nada; entonces hay que estar encima de la cosecha para evitar cualquier cosilla.” **Entrevistado 4**

“...Me parece que son las mismas previstas en los protocolos de exportación del SFE para este producto...” **Entrevistado 5**

“A nosotros en las fincas, nos visita el MAG para revisar y tomar muestras que los productos que usamos para las plagas, también toman muestras de aguas y se llevan algunos chayotes para análisis, Adicionalmente, la gente de las empacadoras nos dan charlas e indicaciones de cómo tiene que estar el chayote para enviarlo a fuera.”

Entrevistado 6

“Las regulaciones nacionales van de la mano de los fitosanitarios, es decir ambas son complementos; podemos decir que toda la parte de producción como el uso de pesticidas que sean los correctos y autorizados por el MAG, también que la planta de producción cuente con las instalaciones adecuadas: un lugar cerrado, limpio y un proceso constante que permita que sea fluido, que los empleados tengan los implementos necesarios como delantales, cubre pelo, entre otros.” **Entrevistado 7**

“El personal de la planta debe usar gabachas, botas, mallas para el pelo. En el caso de las mujeres ni maquillaje ni uñas pintadas.” **Entrevistado 8**

“Debe cumplir con la parte de infraestructura, residuos de plaguicidas porque nosotros hacemos muestreo periódico para corroborar los niveles que sean los permitidos para el chayote; los niveles de plaguicidas son bajísimos, es más es casi nulo por eso que las intercepciones son un poco frecuentes.” **Entrevistado 9**

“Si creo que a los agricultores se les pide ciertas normas a la hora que hace uso de pesticidas para el control de plagas; también, en las empacadoras, deben cumplir requisitos como el tratamiento de aguas residuales y contar con unas instalaciones adecuadas para realizar el trabajo.” **Entrevistado 10**

Análisis

Como se desprende de las diversas repuestas de los entrevistados, las regulaciones nacionales y las fitosanitarias están estrechamente ligadas y ambas se desprenden de los manuales productivos del MAG y se deben cumplir al pie de la letra para poder cumplir con las normas internacionales establecidas.

Con el cumplimiento de estas regulaciones los productores y las empacadoras de chayote se aseguran el correcto y permanente funcionamiento de sus empresas. Al igual que la empresa exportadora, van a tener una incidencia baja de intercepciones, logrando la satisfacción del cliente.

Categoría 3: Entidades estatales y privadas involucradas

Descripción

Esta categoría refleja las diferentes percepciones que los entrevistados manifiestan en relación con las instituciones públicas o privadas, vinculadas al sector chayotero del Valle de Ujarrás, independientemente de la función que cumplan; pero al final del proceso, son indispensables para llevar a cabo el mismo.

“Me parece que empresas estatales como el Ministerio de Salud, el MAG con el Servicio Fitosanitario del Estado, el Ministerio de Comercio Exterior, las Aduanas, el Ministerio de Hacienda y en próvida tenemos, PROCOMER, CADEXCO, Transportistas, agentes aduanales.” **Entrevistado 1**

“Tenemos: MAG, SFE, Hacienda, COMEX, PROCOMER, agencias aduanales, transportistas internacionales y locales.” **Entrevistado 2**

“Tenemos el MAG, S.F.E, COMEX, Ministerio de Hacienda.” **Entrevistado 3**

“Yo diría que el MAG que es del Estado y esta gente que ayuda a exportar a las empaques; pero ahorita no me acuerdo.” **Entrevistado 4**

“Agencias Aduanales, S.F.E., PROCOMER, Comex – Tratados, Terminales de Exportación, Transportistas y Navieras.” **Entrevistado 5**

“El MAG, PROCOMER y la verdad no se más.” **Entrevistado 6**

“PROCOMER: ésta es de gran ayuda para la apertura de nuevos mercados y tramitología a la hora de las exportaciones, nosotros CADEXCO damos apoyo principalmente en la parte de las intercepciones, tratamos de mitigar estas incidencias por medio de nuevos procesos en reuniones periódicas de la cámara. También tenemos el Ministerio de Hacienda para todo lo que son aduanas. En lo privado, podemos citar agentes aduaneros, transportistas y navieras.” **Entrevistado 7**

“El MAG siempre viene; PROCOMER, con toda esta cuestión de las exportaciones me parece, en algunas ocasiones ha llegado el ministerio de salud.” **Entrevistado 8**

“PROCOMER es la principal; COMEX ahí está medio metido, MAG, Agencias aduanales, Hacienda con la facturación electrónica, navieras y los transportistas.” **Entrevistado 9**

“El MAG, Hacienda, Ministerio de Salud, me parece que serían esos.” **Entrevistado 10**

Análisis

Queda más que evidente, según el criterio de los entrevistados, que la participación del sector público: el MAG, Servicio Fitosanitario del Estado y el Ministerio de Hacienda, son esenciales en la actividad comercial del chayote. También, la opinión de los expertos en temas de logística, con la inclusión de entes como PROCOMER, CADEXCO, Agencias

aduanales y transportistas, se llamen locales o internacionales (navieras) que al igual que los primeros mencionados, son de esencial participación en el proceso.

Categoría 4: Apoyo del Estado en la tramitología

Descripción

Esta categoría refleja las diferentes percepciones que los entrevistados manifiestan en relación con el apoyo que brindan instituciones del Estado, principalmente en los trámites, vinculados al sector chayotero y al impacto que este tiene en su actividad. Este apoyo se presenta en su opinión, en aspectos tales como la investigación, producción, financiamiento, asistencia técnica, capacitaciones, entre otros.

“La tramitología del Estado es un poco lenta y en ocasiones nos atrasa los procesos de exportación o renovación de certificados de funcionamiento, pero en la parte semi-privada como PROCOMER o CADEXCO, son de gran ayuda al exportador.”

Entrevistado 1

“... bueno, sí se cuenta con apoyo del Estado, porque cuando son diferentes proyectos que se les plantean, hay ciertas instituciones que intervienen con ellos, como lo es el INDER, o algunas instituciones financieras, entre otras. Pero sí sé que hay intervención por parte del Estado en los procesos de exportación; por ejemplo, nosotros en PROCOMER somos de gran ayuda para todo este tipo de actividades. Sin embargo, cuando uno le pregunta al productor, ellos se sienten totalmente desprotegidos al ser el sector menos favorecido...” **Entrevistado 2**

“El Estado es un ente fiscalizador; algunas veces es un poco lento, pero creo que sí es de ayuda al sector para que cumplan con los requisitos y logren su objetivo que es exportar.” **Entrevistado 3**

“No; a veces cuando la hemos visto fea, hablamos con las emparadoras que nos ayuden, pero aquí ha sido a puro huevo. Nosotros dichosamente durante muchos años, digo dichosamente, porque talvez ha sido mejor entre nosotros mismos que la gente del gobierno no nos apoyó.” **Entrevistado 4**

“... Sí, claro el Estado primero que nada es un ente regulador y tiene la obligación de velar para que se cumplan las normas internacionales de la forma más eficiente para que el proceso fluya...” **Entrevistado 5**

“Yo diría que sí, aunque a veces molestan mucho, piden muchos requisitos y duran mucho para resolver; uno va y siempre son unas filas para todo.” **Entrevistado 6**

“Mi punto de vista es que el Estado es un ente fiscalizador de las normas fitosanitarias internacionales. Sí, hay ciertos requisitos internos como son el pago de impuestos, estar al día ante de la CCSS, que son obligaciones de cualquier empresa por lo que me parece que el Estado realiza un trabajo aceptable ante este sector exportador.” **Entrevistado 7**

“Sí, el Estado sí ayuda, veo que apoyan un poco la actividad.” **Entrevistado 8**

“Ningún carnicero dice que su carne es mala”. Claro que el Estado si ayuda, lo que pasa es que la cultura del costarricense es muy negativa. Para empezar los requisitos que se establecen no los pone Costa Rica son exigencias del país importador, nosotros en la parte estatal lo que hacemos es contribuir en que se cumplan los requisitos impuestos, para que tengan la menor incidencia negativa. Nosotros les facilitamos los requisitos, aunque a veces los usuarios dicen que son trabas. Con esto le afirmo que el aporte estatal es importante.” **Entrevistado 9**

“El Estado muchas veces es cuestionado, dicen que son muy lentos, que piden mucho documentos para cualquier trámite; pero la gente tiene que entender que todo

permiso o trámite tiene sus requisitos y por algo están ahí, por eso pienso que el Estado sí ayuda.” Entrevistado 10

Análisis

Estas percepciones varían sustancialmente, según el sector, por la forma y el contenido de las afirmaciones que brindan los entrevistados. Por un lado, los productores y empresarios coinciden en que el apoyo es un poco escaso y lento, pero sí reconocen la participación del Estado en la actividad.

Por otro lado, desde la perspectiva gubernamental y del agente aduanal, la participación del Gobierno de Costa Rica en el sector chayotero y sus actividades económicas es principalmente regular, fiscalizar las normas internacionales para favorecer la actividad y servir de guía para que las incidencias sean mínimas.

Unidad de Análisis 2: Proceso de Exportación

El proceso de exportación hace referencia a los procedimientos que se deben realizar para el envío legal de mercancías nacionales de un país a otro, amparado por alguna regulación internacional. Según el segundo objetivo específico de esta investigación: “Describir el proceso logístico óptimo para la exportación de chayote al mercado estadounidense”, implica desde el punto de vista metodológico, fundamentalmente describir, interpretar y analizar las percepciones y opiniones de los entrevistados

Desde la perspectiva de esta unidad de análisis se crean cuatro categorías, que permitan dar cuenta de todos los elementos. Estas son las siguientes:

1. Proceso de exportación
2. A cuáles mercados se exporta
3. Cuáles documentos se necesitan para exportar
4. Beneficios arancelarios (TLC)

Categoría 1: Proceso de exportación

Descripción

Esta categoría pone la percepción que los entrevistados poseen acerca del proceso de exportación de chayote a los Estado Unidos, según el segundo objetivo específico de esta investigación que implica desde el punto de vista metodológico, fundamentalmente describir, interpretar y analizar las percepciones y opiniones que aportan los informantes. A continuación, se presentan las respuestas brindadas por los diferentes entrevistados.

“Es un proceso ordinario al igual que el resto de productos agrícolas; es de mucho cuidado por ser alimentos perecederos, se debe tener bien controlado el tiempo de tránsito, principalmente en los puertos ya que cualquier demora sea por documentos o por inspecciones entre otros, puede causarle daño a la carga.

Principalmente se debe estar inscrito como exportador ante PROCOMER, cumplir con todas las notas técnicas del Servicio Fitosanitario del Estado, tener la documentación lista como la factura, certificado de origen y coordinar con la naviera, la recolecta del embarque.” **Entrevistado 1**

“...Ok, vamos a ver; tanto el productor como el exportador deben estar debidamente registrados ante el Servicio Fitosanitario del Estado, esto para dar trazabilidad al producto en caso de cualquier incidente; también tener pago los cánones de exportación.

Tener al día el código de exportador. Este se debe estar renovando, ya que vence anualmente.

Con anticipación hacer la reserva del contenedor con naviera, también tener factura comercial y copia del conocimiento de embarque para que la agencia pueda tramitar la exportación” **Entrevistado 2**

“Desconozco.” **Entrevistado 3**

“A lo que yo he visto, es que nosotros lo recolectamos, se lleva a la planta para que lo laven y limpien; después, lo empaican en bolsitas, lo meten en cajas y se lo lleva el furgón con los papeles que pide el MAG para que lo revisen, después de ahí no sé qué pasa; eso es directamente con la empacadora,” **Entrevistado 4**

“...Si claro, tanto el productor como el Exportador deben estar registrados ante el Servicio Fitosanitario del Estado, y tener pago los cánones de exportación.

Además, deben de estar inscritos ante la Aduana con su código de exportador, Código que debe mantener al día, y que vence anualmente, con PROCOMER.

Deben coordinar con la Naviera, la colocación del contenedor; emitir facturas y copia del bill of lading; llenar el 10+2, para que la Agencia pueda tramitar el F.A.D., para poder tramitar la exportación

Tramitar el FITO que eventualmente, dependiendo del país deberá ser enviado a destino con la carga...” **Entrevistado 5**

“No lo sé.” **Entrevistado 6**

“El exportador debe estar inscrito, tanto ante FITO y con el código vigente de exportador para poder iniciar el trámite; posterior a esto, debe hacer la reserva del booking ante la naviera, tramitar las notas técnicas correspondientes.” **Entrevistado 7**

“Es un proceso fácil. El chayote ingresa se lava, se seca, lo seleccionamos; el de primera y segunda clase, después se empaca en bolsas, cajas y tarimas con sus respectivas etiquetas. Luego se carga en el contenedor, con la temperatura controlada y por último el departamento de tránsito hace todo el papeleo.” **Entrevistado 8**

“El proceso inicia con la recolecta de la fruta, se selecciona, se lava, es encajado, un almacenamiento y posterior la carga del contenedor con toda la documentación que es la factura, los certificados de libre de plagas y demás, ahora toda la exportación es marítima; hace muchos años, se hacía en cajas de madera y vía aérea” **Entrevistado 9**

“Ahí si le quedo mal.” **Entrevistado 10**

Análisis

Es evidente como los entrevistados, según sean sus funciones laborales, así son sus respuestas. En las áreas más básicas del proceso como son los productores y las personas que trabajan en planta, sus respuestas son básicos y se centran puntualmente en la experiencia laboral y las observaciones del entorno.

Lo contrario sucede con las personas que tienen más relación con el proceso de exportación, tales como el personero de PROCOMER, S.F.E, CADEXCO y sin lugar a duda el agente aduanal, este último tiene un mayor conocimiento, debido a que este proceso es habitual de su jornada laboral.

Se llega a la conclusión de que es un proceso sistemático y de mucho control, ya que un documento mal elaborado o la falta del mismo la hora de la exportación, puede causar retrasos y la pérdida por completo del cargamento, por ser producto perecedero.

Categoría 2: A cuáles mercados se exporta

Esta categoría tiene como propósito, identificar los mercados internacionales a los que se exporta el Chayote, que se produce en el Valle de Ujarrás, según el conocimiento de los entrevistados.

“Sí; sería Estados Unidos, al este y oeste, Canadá y a Europa, alrededor de 4 países: España, Francia, Italia y Holanda.” **Entrevistado 1**

“En unos de los últimos informes de PROCOMER, el 90% del chayote se exporta a Estados Unidos y el resto se envía a Canadá y la Unión Europea, principalmente.”

Entrevistado 2

“Estados Unidos, Canadá y Europa.” **Entrevistado 3**

“Nosotros le vendemos toda la producción a las empacadoras; sé que casi todo se va para los Estados Unidos y me parece que un poquillo para Europa y cuando hay mucha producción, lo tiran a consumo nacional, pero se va baratísimo.” **Entrevistado 4**

“Principalmente a Estados Unidos y en pequeño porcentaje a la Unión Europea.”

Entrevistado 5

“Estados Unidos.” **Entrevistado 6**

“Principalmente a Estados Unidos y algunos países de la Unión Europea; pero en pequeñas cantidades,” **Entrevistado 7**

“...Um! Creo que un poco a Europa; pero en su mayoría, es a Estados Unidos...”

Entrevistado 8

“Del 95 al 98 % a los Estados Unidos; son buenos los gringos para comer chayote! Un 1% a Europa y el resto a Nicaragua y consumo local.” **Entrevistado 9**

“Sé que en su mayoría va para Estados Unidos.” **Entrevistado 10**

Análisis

Es más que evidente, el 100 % de los entrevistados coinciden que el primer destino de las exportaciones de chayote de Costa Rica, va directamente al mercado de los Estados Unidos. Este mercado tiene una particularidad y es la migración de personas provenientes de muchas partes de mundo, donde el chayote es parte de su dieta, principalmente América Central y Sur. A este fenómeno se le suma las propiedades alimenticias del chayote que en los últimos años se ha popularizado en las dietas de muchas personas.

Categoría 3: Cuáles documentos se necesitan para exportar

Descripción

Esta categoría de análisis hace referencia a la documentación necesaria para llevar a cabo el proceso de exportación del chayote, al mercado de los Estados Unidos, de la forma más eficaz. A continuación las recomendaciones de los entrevistados:

“No manejo muy bien la documentación, pero básicamente lo que pide PROCOMER, el certificado de origen, el 10+2, me parece que un certificado del MAG.”

Entrevistado 1

“Para exportar es indispensable: Factura comercial, BL, certificado de origen, el formulario 10+2 y me parece que un formulario del FDA.” **Entrevistado 2**

“Creería que la factura, certificados de calidad, y los documentos aduanales.”

Entrevistado 3

“Sé que el MAG nos exige un documento para exportar; pero no sé cómo se llama.”

Entrevistado 4

“...si no me equivoco para el trámite de exportación es indispensable: bill of lading, factura comercial, certificado de origen y el formulario 10+2...” **Entrevistado 5**

“No sé.” **Entrevistado 6**

“Los principales son factura comercial, conocimiento de embarque, certificado de origen, formulario 10+2, me parece que hay un documento que tiene que ver con algo de las tarimas que estén curadas pero no estoy seguro, eso sería básicamente.”

Entrevistado 7

“No tengo mucho conocimiento, pero creo que se ocupan unos permisos del MAG; la factura.” **Entrevistado 8**

“Se ocupa la factura comercial y la demás documentación que pide el S.F.E que está en la WEB y PROCOMER como para no batear.” **Entrevistado 9**

“Diría especulando que la factura y los certificados que emite el MAG y la Aduana, pero no estoy muy al tanto del este proceso.” **Entrevistado 10**

Análisis

Como se desprende de las diversas repuestas de los entrevistados, al igual que en la categoría “proceso de exportación”, hay una marcada diferencia en las respuestas. Por un lado las personas que no tienen relación directa con el proceso de exportación, en su mayoría, consideran que la respuesta es una especulación o simplemente repiten lo que han escuchado del tema.

Al otro lado, los verdaderos conocedores del tema, ya sea porque es parte de sus funciones diarias, como por ejemplo, un agente aduanal, o simplemente las personas que trabajan en los entes que dan asesorías como CADEXCO, PROCOMER y S.F.E, los cuales dentro de sus conocimientos técnicos o capacitaciones dan una lista detallada de los documentos necesarios para llevar a cabo dicho proceso de la manera más fluida.

Categoría 4; Beneficios arancelarios

Descripción

Como categoría de análisis los beneficios arancelarios se basan en el intercambio comercial, con una reducción parcial y total de los impuestos; esto siempre y cuando califique, según los acuerdos comerciales para efectos de esta investigación se utilizará los aplicables en el CAFTA. Las respuestas que a continuación se citan, se basan en los conocimientos de los informantes.

“En el tratado de libre comercio con Estados Unidos, el chayote pasa libre de aranceles.” **Entrevistado 1**

“Según el CAFTA me parece que el chayote entra libre de aranceles; la parte de contingentes, la desconozco; pero me parece que Estados Unidos no produce chayote por lo que no debería tener.” **Entrevistado 2**

“De este tema no se mucho.” **Entrevistado 3**

“No tengo conocimiento.” **Entrevistado 4**

“No específicamente; será necesario revisar el Arancel de Aduanas de Estados Unidos.” **Entrevistado 5**

“No sé.” **Entrevistado 6**

“Me parece que el chayote ingresa sin restricción arancelaria; pero desconozco si hay algún contingente.” **Entrevistado 7**

“Lo desconozco” **Entrevistado 8**

“Si más no me equivoco, el chayote pasa libre de impuestos” **Entrevistado 9**

“No sé.” **Entrevistado 10**

Análisis

Según las respuestas de los entrevistados, el tema arancelario para el chayote que se exporta a Estados Unidos, en la mayoría de los casos, es un tema poco conocido. La minoría tiene poca noción de los beneficios arancelarios e indican que este producto ingresa libre de aranceles al mercado estadounidense, gracias al tratado de libre comercio de la región llamada CAFTA; pero no están seguros completamente, debido a que esta información la maneja directamente los departamentos de tráfico de las empresas exportadoras.

En una consulta realizada al (TICA), se confirma que el chayote de origen costarricense ingresa libre de impuestos al mercado estadounidense. Según los acuerdos comerciales establecidos en el TLC.

Unidad de análisis 3: Impacto Económico para la Región

Como unidad de análisis el impacto económico permite identificar el desarrollo socioeconómico que ha tenido la región del Valle de Ujarrás, en la provincia de Cartago como consecuencia de la exportación de chayote al mercado de los Estados Unidos. Para efectos de esta unidad, ahondaremos en tres categorías de análisis que permiten dar cuenta de dicho impacto. Estas categorías son las siguientes:

Categoría 1: Beneficios para la población

Descripción

Los beneficios para la población es una de las etapas más importantes del proceso de exportación de chayote a los Estados Unidos. Es donde se materializa el trabajo realizado por cada uno de los involucrados; los beneficios principalmente económicos son el motor de esta actividad.

“Sí, claro, ya que en la zona no hay otra actividad o fuente de empleo que sea el chayote. Si no fuera por esto, las personas deberían salir a buscar trabajo a otros lugares, adicional que gracias a la mano de obra de la región se puede producir y exportar el producto, ya que Costa Rica no consume ni el 10% de la producción de chayote. Por lo que podemos decir que es una ayuda mutua, entre la industria chayotera y la población de la zona.” **Entrevistado 1**

“Indiscutiblemente, claro que sí! Al ser una zona rural, esta actividad comercial ha llevado desarrollo a la comunidad, creando fuente de empleo y bienestar para la población,” **Entrevistado 2**

“Esta actividad es el principal sostén de la región de Ujarrás, por lo que considero que sí beneficia y, más aún, que la mayoría de los empleados son de clase baja.” **Entrevistado 3**

“A sí, claro, muchachón! Gracias a Dios aquí se siembra chayote. Vea usted, aquí si no fuera por el chayote y poco de café que se siembra, no hay nada más que hacer. La mayoría de la gente trabajamos en esto y un poquillo de gente que sale a Cartago o a San José a trabajar.” **Entrevistado 4**

“Sí; son áreas específicas en dónde se produce el chayote, y se ha creado toda una logística en la producción. S puede ser independiente y vender el producto a nivel a quién desee; pero se debe el efecto a las fluctuaciones del precio internacional, y muchas a la

sobreproducción de la empresa exportadora, que también tiene sus plantaciones.”

Entrevistado 5

“Sí, claro, aquí si usted ve solo hay chayote y chayote; la mayoría trabajamos en esto; con el pasar de los años, el negocio ha crecido. Ahora hasta se hace la feria del chayote que trae a muchos visitantes y se ha dado a conocer más la región.”

Entrevistado 6

“Sí; ellos se han visto beneficiados, en las últimas décadas; este sector ha crecido bastante, generando fuente de empleo y desarrollo a la región.” **Entrevistado 7**

“Ah, sí! Muchos beneficios, aquí en Ujarrás casi no hay otra fuente de empleo que sea lo relacionado al chayote. Con el pasar del tiempo esta comunidad se ha levantado, gracias a los chayoticos; ahora tenemos hasta colegio; antes teníamos que salir a Paraíso.” **Entrevistado 8**

“Ah sí! Dios guarde en el Valle de Ujarrás no hubiera chayote; son zonas específicas, que uno dice si no hacen eso de qué vive la gente, ya que no hay otra fuente de ingreso. Esto involucra muchas cosas como las pulperías, restaurantes y todo el comercio alrededor.” **Entrevistado 9**

“Sin ninguna duda, afirmo que sí. Toda mi vida he vivido en Paraíso y con el pasar de los años se ha visto cómo la región de Ujarrás se ha beneficiado de esta actividad.”

Entrevistado 10

Análisis

Es evidente. A partir de las diferentes respuestas citadas, el total de los entrevistados coinciden en que el desarrollo de la región de Ujarrás, es gracias a la actividad chayotera. Esta ha generado fuente de empleo, desarrollo y mejor calidad de vida a su población. Otro de los grandes beneficios de dicha actividad, es su feria anual del chayote, con el pasar de

los años se ha popularizado a nivel nacional, logrando además de ser una zona productora, ahora es una zona turística.

Indirectamente esta actividad beneficia a todos los comercios de la región, ya que sus habitantes no tienen que salir a trabajar a otras ciudades y los induce al consumo local. Esto produce que se active la economía de la región; lo cual va de la mano de la inversión que realiza el Estado y la empresa privada, en servicios esenciales como carreteras, servicio de agua potable, un colegio técnico en la zona, que ha sido de gran ayuda para la población.

Adicionalmente, el chayote ha abierto el camino de mercados internacionales a otros productos nacionales de origen vegetal, gracias a la alta calidad del producto.

Categoría 2: Incentivos a los empleados

Descripción

Esta categoría refleja las percepciones que tienen los entrevistados en relación con los incentivos, estímulos básicos que se le ofrece a una persona, con el objetivo de incrementar la producción o mejorar el rendimiento. En este caso, se analiza las respuestas de los entrevistados con respecto a los incentivos que las empresas productoras y empacadoras de chayote les brindan a sus empleados para lograr estabilidad laboral.

“Sí, bueno. Por las regulaciones internacionales de comercio, justo nos exigen a las empresas productoras y exportadoras, ciertas condiciones laborales como la vestimenta, uniforme, salarios, pólizas y otros beneficios a los empleados, como vacaciones, cesantía. Adicionalmente, los clientes internacionales nos hacen auditorías y nos revisan toda la documentación, que al final beneficia de forma directa a los empleados. De forma indirecta las empresas exportadoras han donado terreno y dinero para la construcción de un colegio agropecuario, el cual es de gran avance para la región de Ujarrás.”

Entrevistado 1

Las empresas con solo el hecho de generar una fuente de empleo y estar al día con las obligaciones del Estado, como las pólizas de seguro, pago de aguinaldo y vacaciones entre otras; me parece que sí incentivan a sus colaboradores.” **Entrevistado 2**

“Directamente incentivos de las empresas desconozco; pero el chayote es la principal fuente de empleo, por lo que tener una fuente de ingresos estable en una zona rural, me parece que incentiva a la población a mantenerse en la actividad.”

Entrevistado 3

“Tengo varios conocidos que trabajan en las empacadoras y cuentan que los patrones los tratan bien, les dan su buen uniforme, les dan seguro y a fin de año siempre el aguinaldito. Nosotros los agricultores, es diferente, porque nosotros les vendemos la cosecha a ellos; nosotros nos pagamos las cosas, pero si queda platilla para los gastos y algo se guarda.” **Entrevistado 4**

“Desconozco este punto.” **Entrevistado 5**

“Ah sí! Una de mis hijas trabaja en B&C; ella me dice que es una buena empresa. Ellos tienen un programa de ayuda social y apoyan a los empleados, y tiene muchos beneficios como asociación; les dan uniforme, pagan las horas extras, les dan seguro.”

Entrevistado 6

“No sé si los incentivan; pero con la situación del país, con la carencia de empleo, tener un ingreso fijo, es una razón de peso para mantenerse en la actividad,”

Entrevistado 7

“Claro! De hecho esta empacadora (B&C) es la más grande de aquí; nos pagan las vacaciones, aguinaldo, cuando hay mucho trabajo nos dan horas extra y, lo más importante, tenemos seguro.” **Entrevistado 8**

“Ah, sí! Dios guarde en el Valle de Ujarrás no hubiera chayote; son zonas específicas, que uno dice si no hacen eso de qué vive la gente, ya que no hay otra fuente de ingreso; esto involucra muchas cosas como las pulperías, restaurantes y todo el comercio alrededor.” **Entrevistado 9**

“Me cometan conocidos que trabajan en la actividad que sí se les incentiva. Pagan extras, aguinaldo, vacaciones y además algunos que estudian, los han contratado en las empacadores, en trabajos administrativos.” **Entrevistado 10**

Análisis

Es evidente que una actividad económica tan importante como es la exportación de chayote al mercado estadounidense, ha logrado incorporar la fuerza laboral del Valle de Ujarrás a esta actividad, según se deduce de las diferentes respuestas citadas.

También queda claro que, gracias a las regulaciones nacionales e internacionales en pro del empleado, genera ciertos beneficios para toda la fuerza laboral, que al final se transforman en incentivos, como el pago de horas extras, agüinado, pólizas de riesgo, entre otros.

Categoría 3: Infraestructura adecuada para la actividad

Descripción

La infraestructura es el conjunto de medios técnicos, servicios e instalaciones necesarios para el desarrollo de una actividad o para que un lugar pueda ser utilizado. Se buscará el punto de vista, el entorno y la accesibilidad de la región para efectos del análisis.

“Hay ciertas deficiencias en las carreteras, en la época de verano se sufre desabastecimiento de agua; pero actualmente, se está trabajando en la ampliación de la

nueva carretera que va a salir por Turrialba, la cual nos va a reducir un poco los tiempos de traslado al puerto.” **Entrevistado 1**

“La zona solo la he visitado una vez que fui a la feria del chayote; en los últimos años se ha popularizado; me parece que las vías de acceso están bien. La parte de infraestructura de las empacadoras, la desconozco por completo.” **Entrevistado 2**

“Ujarrás tiene accesos a los servicios básicos como agua, luz, la red vial es aceptable y en nuestras visitas a las empacadoras se puede ver que cuentan con la infraestructura necesaria para llevar acabo el trabajo.” **Entrevistado 3**

“A nosotros en los últimos años nos viene afectando un poco la sequía; en verano llega muy poca agua; se ha tenido que tirar tubería para jalar agua desde el rio para poder anegar la tierra; pero por lo demás está bien, la calle se la juega.” **Entrevistado 4**

“En infraestructura vial y servicios básicos, es aceptable; si es por la infraestructura necesaria para el proceso de exportación, es bastante simple y es fácilmente utilizable en el empaque de otros tipos de productos.” **Entrevistado 5**

“Ujarrás ha cambiado mucho; la calle esta pavimentada; hay escuela y colegio. Hace unos años era muy difícil sacar la producción, pero con estas empacadoras de chayote, ha cambiado para bien. Lo único un poco malo es la falta de agua.” **Entrevistado 6**

“Desconozco el lugar y su infraestructura.” **Entrevistado 7**

“En eso sí hay algunos fallos. Aquí falta mucho el agua, también la calle en algunas partes es un poco angosta, pero últimamente las han reparado; pero es aceptable.” **Entrevistado 8**

“Sí, claro! Sin duda alguna, el chayote tiene al menos 40 años de evolución en este proceso y se han ido haciendo mejoras en la infraestructura regional, mejores accesos y servicios para la población.” **Entrevistado 9**

“No tenemos una súper infraestructura en el cantón, pero se traba en la municipalidad de dar buen mantenimiento a las carreteras principales, que usan las empacadoras para sacar las cosechas; además del acceso a los servicios básicos como luz, agua en toda la región,” **Entrevistado 10**

Análisis

Como se desprende de la información recopilada, la mayoría de los entrevistados coinciden en que las vías de acceso al sector de Ujarrás, donde se encuentran las principales plantaciones y empacadoras de chayote, están en aceptables condiciones.

La zona en los últimos años viene sufriendo desabastecimiento de agua, esto por el cambio climático. Los agricultores han tenido que ingeniar métodos para trasladar el recurso hídrico hasta las plantaciones, con el cual logran mitigar el problema.

Un aspecto importante en que los involucrados coinciden es que la actividad chayotera ha traído desarrollo a la región; entre los principales logros, es la construcción de un colegio técnico, gracias al trabajo en conjunto del sector público – privado.

Interpretación de datos

Concordando con la estrategia metodológica planteada, en este segundo nivel de interpretación y análisis de los resultados, conviene interrelacionar las categorías analizadas, con el propósito de hallar la solución del problema de investigación, a saber: “¿Cuál es el proceso óptimo para la exportación del chayote costarricense, a fin de cumplir con los requisitos del mercado estadounidense?”

Los requisitos técnicos y fitosanitarios de la producción de chayote a fin de cumplir con los parámetros estadounidenses, quedan fundamentados en protocolos y procesos establecidos por el Ministerio de Agricultura y Ganadería y regulado por el Servicio Fitosanitario del Estado. Ambas instituciones son las encargadas de velar por el cumplimiento de las normas internacionales para la exportación de chayote.

Como queda demostrado en el análisis de esta categoría “Requisitos técnicos y fitosanitarios”, los entrevistados no perciben como un factor que restrinja u obstaculice las oportunidades comerciales a dichos procesos y requisitos. Al contrario, lo perciben como un procedimiento sencillo y para lo cual cuentan con el apoyo del MAG, PROCOMER y CADEXCO; estas organizaciones les dan acompañamiento a las nuevas empresas para lograr con éxito sus envíos.

El apoyo estatal y privado se ha convertido en un factor determinante en las oportunidades comerciales que los productores y empresas exportadoras de chayote costarricense, tienen para incorporarse al mercado internacional. Este apoyo se manifiesta de diferentes formas y a través de múltiples mecanismos, como asesorías en procesos productivos, talleres y ruedas de negocios para transacciones comerciales, investigación para el mejoramiento del producto y financiamiento del proyecto productivo.

En la unidad de análisis “procesos de exportación” se evidencia que las respuestas concisas y coherentes las dan solamente las personas que tiene relación directa con el proceso. Ellos describen el proceso como sencillo y estructurado; es solo seguir paso a paso para evitar retrasos en puertos y reducir los tránsitos en la medida de lo posible para evitar que el producto se dañe; los demás se fundamentan en suposiciones o simplemente desconocen el tema.

Para la categoría de “beneficios arancelarios” se interpreta que es un tema de poco conocimiento para los entrevistados. Esta información es manejada directamente por los directivos que realizan análisis de rentabilidad del producto y ellos son los encargados de las exportaciones de las diferentes empresas.

Sin lugar a dudas, esta actividad ha traído un gran desarrollo socioeconómico a la región y ha generado una gran cantidad de empleos directos e indirectos. Y ni qué decir a nivel país, ya que posiciona a Costa Rica como uno de los principales productores y exportadores de chayote, a nivel mundial, con un producto de alta calidad.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Se concluye que la fortaleza en cuanto al proceso óptimo para la exportación del chayote costarricense, a fin de cumplir con los requisitos del mercado estadounidense, está determinada por la calidad del producto. Esto se fundamenta en los procesos establecidos por el MAG y regulados por el Servicio fitosanitario del Estado, logrando los estándares internacionales de calidad, que satisfacen la necesidad del cliente, apoyados por instituciones como CADEXCO y PROCOMER.

Queda demostrada la importancia de las regulaciones nacionales, en el proceso de exportación del chayote, las inspecciones y requisitos que le exige el MAG a los productores y empacadoras sirven de control, primeramente para salvaguardar la salud de consumidor, asegurando que no están consumiendo un producto con agroquímicos no permitidos y, posteriormente, proteger la integridad de todas las personas que trabajan en el proceso; se garantiza que cuenten con las instalaciones adecuadas, con las regulaciones establecidas y en lugares aptos para realizar la actividad productiva.

Queda en evidencia la esencial participación de las entidades estatales y privadas tales como MAG, Ministerio de Hacienda, CADEXCO, PROCOMER que, en conjunto, apoyan el proceso productivo y de exportación del chayote a los mercados internacionales. Estas instituciones se pueden considerar aliadas estratégicas en temas de regulaciones, que asesoran a las empresas en los procesos de exportación y en el caso de PROCOMER, abre nuevas oportunidades comerciales con sus ruedas de negocios.

Se concluye que el Estado es un ente fiscalizador del cumplimiento de las normas internacionales establecidas, en los distintos acuerdos comerciales y no como inicialmente se creía que el Estado ponía trabas deliberadamente, en los procesos de tramitología para el otorgamiento de los diferentes permisos y certificados de operación.

Se determina que el proceso de exportación del chayote está claramente definido y con un mecanismo fluido y sistemático; se ha logrado la mayor eficiencia desde el momento en que se recolecta el chayote, pasando por la selección, lavado y empaque, para luego exportarlo, mediante un proceso expedito, por tratarse de un producto perecedero. Esta última fase debe tener una excelente coordinación entre el departamento de exportaciones, agente aduanal y el transportista internacional. Cualquier fallo, retraso o faltante de documentos, pueden causar atrasos en la exportación y pérdida del producto.

Es evidente que el principal consumidor de chayote costarricense, es Estados Unidos de América, y posteriormente la Unión Europea, según queda claro en esta investigación. En los últimos años se ha tenido que hacer un cambio en las dietas con altos niveles de carbohidratos, debido a los altos niveles de obesidad mundial. Y el chayote resultó ser un excelente sustituto para los nuevos sistemas alimenticios, gracias a sus propiedades.

Se concluye que un factor determinante en las negociaciones comerciales con Estados Unidos, es el beneficio arancelario, en el tratado de libre comercio (CAFTA). El chayote de Costa Rica goza de libre ingreso arancelario, lo cual es una ventaja estratégica; pero la mayor ventaja que tiene el chayote de Ujarrás contra su competidor directo, que es el mejicano, es la calidad. Por el tipo de clima del Valle de Ujarrás, Costa Rica puede producir durante todo el año, manteniendo la misma calidad. México, al contrario, tiene un periodo seco, más prolongado; esto lo imposibilita para producir de manera constante.

Se determina que en la zona de Ujarrás la actividad chayotera genera más 1600 empleos de forma directa. Esto se traduce en la principal fuente de empleo de la región, ha traído mayor desarrollo socioeconómico a las empresas productoras, empacadoras y exportadores, las cuales han tenido que invertir en conjunto con el gobierno local, en obras de infraestructura, tales como vías de acceso, servicios básicos, entre otros. Quizás lo más importante para el Valle de Ujarrás y comunidades vecinales, es que los empresarios en conjunto con distintas entidades estatales, han logrado construir un colegio técnico, un

recinto de la Universidad de Costa Rica y una oficina del MAG, que brinda acompañamiento y asesoría al sector.

Se determina que el proceso óptimo para la exportación del chayote costarricense, a fin de cumplir con los requisitos del mercado estadounidense, inicia desde la siembra del producto, el cual debe cumplir todas las normas establecidas por el MAG y el SFE. Una vez que el chayote está en óptima etapa de recolección, selección y empaque, debe cumplir con todos los requisitos establecidos por el comprador y los distintos acuerdos comerciales internacionales. El proceso de exportación debe ser fluido y cumplir con toda la documentación requerida en los puertos de salida e ingreso para asegurar una logística eficiente y satisfacer la necesidad del cliente.

Recomendaciones

Surge una serie de factores a partir de la investigación realizada y de los resultados obtenidos y analizados, que se pueden constituir en un obstáculo para el desarrollo de la actividad chayotera del Valle de Ujarrás y limitar o disminuir las oportunidades comerciales de este producto al mercado estadounidense, en general.

A continuación, se presentan algunas recomendaciones sugeridas como posibles soluciones en dichos obstáculos:

Se recomienda a los productores de manera conjunta con el gobierno local, buscar soluciones a corto, mediano y largo plazo para mitigar el efecto del fenómeno meteorológico El Niño, que causa sequías y produce que las plantas de chayote disminuyan la cantidad y calidad de la producción de chayote.

Se recomienda al MAG, SFE y CADEXCO, por medio de la Cámara de Exportadores de chayote, trabajar más en conjunto con los productores y exportadores para elaborar planes más estrictos, con el fin de reducir el número de intersecciones en los puertos para elevar los índices de efectividad en las exportaciones.

Se recomienda al MAG y el SFE estar en constante actualización de las nuevas regulaciones internacionales para el intercambio de mercancías de origen vegetal y buscar procesos simples y rápidos para que los productores y exportadores puedan cumplir con éstas de la manera más rápida y no interrumpir su actividad comercial.

Se recomienda a los productores y exportadores invertir más en la producción de chayote orgánico, según las nuevas tendencias del mercado por el consumo de productos orgánicos. Esto sería un elemento diferenciador y la incursión en nuevos mercados, ya que el chayote orgánico es muy escaso.

Se recomienda a las empresas exportadoras con ayuda de PROCOMER, la búsqueda y fortalecimiento de nuevos mercados, principalmente Canadá y la Unión Europea. Actualmente, más del 90% de la producción nacional se exporta a Estados Unidos. En caso de una crisis económica o de nuevos proveedores de chayote al mercado estadounidense; esto significaría una posible reducción de las exportaciones de chayote costarricense, lo que causaría una reacción en cadena, que terminaría perjudicando la producción nacional.

Se recomienda a todos los pequeños productores y empacadores de chayote de Ujarrás, fortalecer las alianzas comerciales para fijar precio de venta y no dejar que el precio lo definan los exportadores y les disminuya la rentabilidad al mínimo.

Se recomienda a las grandes empresas exportadoras a continuar con la inversión en infraestructura y obra social para mejorar las condiciones de sus empleados, principalmente en el área académica, en conjunto con las instituciones del Estado.

Se recomienda a las entidades financieras públicas (bancos estatales, banca de desarrollo) la implementación a corto plazo de políticas crediticias, tendentes a promover una mayor flexibilidad y agilidad en el otorgamiento de créditos para el sector chayotero, principalmente al sector productivo, ya que es el menos favorecido.

Referencias Bibliográficas

Abdelnour, E. A (30 de Marzo de 2016). Semilla de chayote certificada con apoyo del centro de investigación en biotecnología. Recuperado de

<https://www.tec.ac.cr/noticias/semilla-chayote-certificada-apoyo-centro-investigacion-biotecnologia>

Barquero, M. (2 de Junio de 2017). *Costa Rica baja retenciones de productos agrícolas en Estados Unidos. La Nación.* Recuperado de

<https://www.nacion.com/economia/agro/costa-rica-logra-bajar-las-retenciones-de-productos-agricolas-en-estados-unidos/2NITBX7FRZB7HBXKLEAJMQQAH/st>

Carranza, C. F. (2005). *PERCEPCIÓN DE LA DEMANDA EN LAS CADENAS AGROALIMENTARIAS: CASOS DE CAFÉ, CHAYOTE Y MELÓN EN COSTA RICA. Economía Y Sociedad*, pp. 73-98. Recuperado de

<http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/economia/article/view/633>

Chonillo, C. N. (2017). *Elaboración de nuevas propuestas culinarias a base del chayote (Sechium edule)*, pp. 23-25. Recuperado de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20737/1/TESIS%20Gs.%20201%20-%20Elabor%20nuevas%20propuestas%20culinarias%20a%20base%20de%20chayote.pdf>

CINPE. (2010). *Estudio de Potencial Agroindustrial y de Exportación de Chayote*. San Jose: UCR. Recuperado de

<http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/E71-9626.PDF>

Costa Rica. Ministerio de Hacienda. (2012). *Ley General de Aduanas*. Recuperado de http://www.hacienda.go.cr/docs/51c9baa1b805f_LEYGENERALDEADUANASACTUALIZADAAOCTUBRE2012.pdf

Costa Rica. Ministerio de Hacienda. (2014). *Reglamento a Ley General de Aduanas*. Recuperado de http://www.hacienda.go.cr/docs/536942385f328_Reglamento%20a%20la%20Ley%20General%20de%20Aduanas.pdf

Costa Rica. PROCOMER. (2017). *Certificación de Origen*. Recuperado de <http://www.procomer.com/es/certificacion-origen-costa-rica#11>

Costa Rica. PROCOMER. (2017). *Guía para exportar*. Recuperado de <http://www.procomer.com/es/guia-para-exportar>

Costa Rica. Servicio Fitosanitario del Estado. (2012). *Guía técnica para instalaciones de chayote*. Recuperado de https://www.sfe.go.cr/GuiasTecnicasExportaciones/CF12_GT_para_instalaciones_de_empaque_de_chayote.pdf

Galarza, L. A. (2011). *Rescatando y Aprovechando los Recursos de Mesoamerica Volumen 3*. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/231852/El_chayote_volumen_3.p

Hernández, R., Fernández, C., Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ª. ed.). México, DF: McGraw-Hill / Interamericana Editores.

Mora, S. (2018). *Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria, Comercio Exterior del Sector Agropecuario, I Semestre 2017-2018*. San José, Costa Rica: SEPSA.

- Rosales, S. R. (1 de Noviembre de 2011). *Fuentes de información primaria y secundaria*. Bogota, Colombia. Recuperado de <http://nuestrasfuentesdeinformacion.blogspot.com.co>
- Umaña, L. N. (2013). *Evaluación del potencial tecnológico del chayote deshidratado en polvo, como sustituto de la grasa para productos cárnicos*. San José, Costa Rica: UCR. Recuperado de <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/2783/1/36372.pdf>
- Vindas, L. (27 de Setiembre de 2012). *Competitividad de México ahoga al chayote de Costa Rica*. *El Financiero*. Recuperado de <https://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/competitividad-de-mexico-ahoga-al-chayote-de-costa-rica/T7ENQUNP5VGRJDCX2ARZ2NL6RI/story/>
- Zeledón J. (2016). *Denominación de Origen del Chayote, Paraíso de Cartago*. Recuperado de: https://www.cadenagro.org/images/Descargas/Fichas/DO_Chayote.pdf

Anexos

Anexo 1. TICA




Bienvenido al Sistema TICA - Versión 2.5

Usuario:

Clave:

[Login](#)

[Nuevo Usuario](#)

- ▶ DUAS
- ▶ Generales
- ▶ Manifiestos
- ▶ Depositos
- ▶ Vehiculos
- ▶ Imagenes
- ▶ Talones
- ▶ Viajes y Portones
- ▶ Golfito

Partida 070999200090 --- Los demás

Por Rango (AAAAAMDD) [Glosa](#) [Confirmar](#)

Cód. de Documento	Descripción	Fecha de Inicio	Fecha de Fin	Tipo Régimen (Imp./Exp./Trá.)
0035	Verificar y autorizar por parte del Servicio Fitosanitario del Estado en el punto de ingreso la nacionalización, tránsito nacional y tránsito internacional de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados.	01/01/17	01/01/40	Importación
0265	Verificar y autorizar por parte del Servicio Fitosanitario del Estado en el punto de salida la exportación y reexportación de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados.	01/01/17	01/01/40	Exportación

Anexo 2. Certificado de Origen

Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos				Central America-Dominican Republic-United States Free Trade Agreement									
CERTIFICACION DE ORIGEN (Instrucciones al reverso)				CERTIFICATION OF ORIGIN (Instructions on reverse)									
1 Nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y número de registro fiscal del exportador: Exporter's name, address, telephone, e-mail and tax identification number: Name: Address: Telephone: Email: Tax identification number:				2 Período que cubre: Blanket period: De From <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>A - Y</td></tr> </table> A To <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>A - Y</td></tr> </table>				D	M	A - Y	D	M	A - Y
D	M	A - Y											
D	M	A - Y											
3 Nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y número de registro fiscal del productor: Producer's name, address, telephone, e-mail and tax identification number: Name: DEL TROPICO S.R.L.				4 Nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y número de registro fiscal del importador: Importer's name, address, telephone, e-mail and tax identification number: Name: J&C Tropicals Address: 3400 NW 74th Avenue, Suite B5, Miami, FL 33122 Telephone: (305) 255-5100 Email: import.export@jctropicals.com Tax identification number: EIN #51-01239240									
5 - Descripción de la(s) mercancía(s) Description of good(s) Fresh Chayote (Sechun Edule)		6 Clasificación arancelaria HS tariff classification 0709.99	7 Criterio para trato preferencial Preferential treatment criteria A1	8 Criterios- Otros Other criteria ACU									
9 Observaciones-Remarks:													
10 Declaro bajo juramento que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes y han permanecido bajo el control de las autoridades aduaneras en el territorio de un país que no sea Parte, de conformidad con el Artículo 4.12.				Under oath I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving what is hereby certified. I am aware that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certification. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Central America-Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, and the goods have remained under the control of customs authorities in the territory of a non-Party, pursuant to Article 4.12.									
Esta Certificación se compone de <u>1</u> hojas incluyendo todos sus anexos. This Certification consists in <u>1</u> pages, including all attachments													
11 Firma autorizada- Authorized Signature -				12 Empresa- Company									
13 Nombre: Name: Oscar Jimenez Mendez				14 Cargo - Title Operations Manager									
15 <input type="radio"/> Importador <input checked="" type="radio"/> Exportador <input type="radio"/> Productor				Detka S.A.									
16 Fecha- Date	D	M	A - Y	Teléfono- Telephone -		Fax							

Anexo 3. Cuestionario

Estimado entrevistado mi nombre es Denis Vargas, soy estudiante de Comercio Internacional en la Universidad Internacional de la Américas, el presente cuestionario tiene como finalidad recolectar datos importantes para llevar a cabo mi tesis sobre los procesos óptimos para exportar chayote a los Estados Unidos.

Objetivo 1 – Requisitos técnicos y fitosanitarios

¿Podría describir los principales requisitos fitosanitarios para exportar chayote USA?

¿Cuáles son las regulaciones nacionales para cumplir con las normas Internacionales?

¿Podría indicar cuáles entidades estatales y privadas están involucradas con la exportación de chayote?

¿Considera usted que el Estado apoya la exportación de chayote a través de tramitología adecuada?

Objetivo 2 – Proceso de exportación

¿Podría describir el proceso de exportación del chayote costarricense?

¿Conoce usted a cuáles mercados se exporta el chayote de Ujarrás?

¿Cuáles documentos se necesitan para exportar chayote a Estados Unidos?

¿Conoce de algún beneficio arancelario que tenga los chayotes en USA?

Objetivo 3 – Impacto económico

¿Considera usted que las personas que trabajan en este sector se han visto beneficiadas por esta actividad, si es así por qué?

¿Las empresas exportadoras incentivan a sus empleados a mantenerse trabajando en esta actividad, si es así por qué?

¿Considera usted que se tiene la infraestructura adecuada para esta actividad, podría explicar su respuesta?