

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS  
AMERICAS**

**VICERECTORIA ACADEMICA  
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN**

**Situación del bambú y sus derivados para su exportación  
hacia el mercado centroamericano en el segundo semestre  
del 2018.**

**AUTOR:**

**DANIEL LUNA AGUILAR**

**TUTOR:**

**LIC. LUIS CARLOS SERRANO**

**San José, abril, 2020**

## Contenido

Contenido de Tablas .....	7
Agradecimientos .....	8
Dedicatoria.....	9
Resumen Ejecutivo .....	10
<b>CAPITULO I: PROBLEMA</b> .....	<b>11</b>
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 .....	15
Proyecciones de la Investigación .....	21
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>23</b>
El Comercio Internacional del Bambú y sus Derivados.....	23
El bambú y sus derivados a nivel mundial .....	24
El bambú y sus derivados en Centroamérica.....	27
El bambú y sus derivados en Costa Rica.....	33
Beneficios del bambú y sus derivados.....	38
Acceso al Mercado Centroamericano .....	43
Centroamérica .....	43
Tratado General de Integración Económica Centroamericana .....	44
Comercio intrarregional en Centroamérica.....	45
Costa Rica: exportaciones a Centroamérica .....	46
Estrategia y canales de distribución.....	47

Canales de distribución en Centroamérica.....	47
Requisitos de ingreso.....	48
Aranceles.....	48
Permisos de importación.....	49
Registro sanitario.....	50
Certificación fitosanitaria de exportación.....	50
Etiquetado de productos.....	51
Etiquetado general de los alimentos preenvasados.....	51
Etiquetado general de productos no alimenticios.....	52
Logística de exportación.....	53
Tipos de exportación.....	54
Exportación según tiempo.....	54
Exportación temporal con reimportación en el mismo estado.....	54
Exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo.....	54
Exportación definitiva.....	55
Exportación según envío.....	55
Exportación directa.....	55
Exportación indirecta.....	56
Exportación concentrada.....	56
Medios de transporte.....	56
Transporte marítimo.....	56
Transporte terrestre.....	57
Transporte aéreo.....	57
Costa Rica: exportaciones según medio de transporte.....	58
Exportaciones vía terrestre hacia Centroamérica.....	58

Tiempos de transito.....	59
Documentos para la exportación.....	59
Factura comercial.....	59
Manifiesto de carga. ....	60
Documento de transporte. ....	60
Declaración Única Aduanera. ....	61
DUCA.....	61
Permisos de exportación.....	62
Documentos opcionales de exportación. ....	62
Póliza de seguro.....	62
Carta de instrucciones al agente aduanal. ....	62
Carta de instrucciones al transportista.....	63
Certificados adicionales. ....	63
Lista de empaque. ....	63
Certificado de origen.....	64
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO .....	65
Enfoque de la Investigación .....	65
Diseño de la Investigación.....	65
Fuentes de Información .....	66
Fuentes primarias .....	66
Fuentes secundarias .....	67
Muestra .....	67
Unidades de Análisis.....	68
Comercio .....	68
Acceso al mercado .....	69

Logística de exportación.....	69
Instrumentos Utilizados en la Investigación.....	69
Cuestionario.....	69
Entrevista.....	70
Proceso para la Recolección y Análisis de Datos .....	70
<b>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>71</b>
Unidad de Análisis 1: Comercio .....	72
Categoría 1: Exterior.....	72
Descripción. ....	72
Análisis.....	74
Categoría 2: Desarrollo.....	75
Descripción. ....	75
Análisis.....	76
Categoría 3: Situación.....	77
Descripción. ....	77
Análisis.....	78
Categoría 4: Comercialización .....	79
Descripción. ....	79
Análisis.....	80
Categoría 5: Beneficios .....	81
Análisis.....	81
Análisis.....	83
Categoría 6: Desconocimiento .....	84
Descripción. ....	84
Análisis.....	85

Categoría 7: Apoyo .....	86
Descripción. ....	87
Análisis.....	88
Unidad de Análisis 2: Acceso al Mercado.....	91
Categoría 1: Potencial.....	91
Descripción. ....	92
Análisis.....	93
Categoría 2: Tendencia .....	94
Descripción. ....	94
Análisis.....	95
Categoría 3: Competencia .....	97
Descripción. ....	98
Análisis.....	99
Categoría 4: Ventajas.....	101
Descripción. ....	101
Análisis.....	102
Categoría 5: Afectación .....	103
Descripción. ....	103
Análisis.....	105
Categoría 6: Certificado.....	106
Descripción. ....	106
Análisis.....	107
Unidad de Análisis 3: Logística de Exportación.....	108
Categoría 1: Aduanas.....	109
Descripción. ....	109

Análisis.....	110
Categoría 2: Logística.....	110
Descripción. ....	111
Análisis.....	112
Categoría 3: Facilidades.....	113
Descripción. ....	113
Análisis.....	114
Categoría 4: Obstáculos.....	116
Descripción. ....	116
Análisis.....	117
Interpretación de los Datos.....	119
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	123
Conclusiones.....	123
Recomendaciones.....	125
REFERENCIAS.....	128
APÉNDICE.....	141
Instrumento: entrevista.....	141

## Contenido de Tablas

Tabla 1: Exportaciones mundiales de bambú y subproductos, 2014-2018.....	24
Tabla 2: Principales países exportadores, 2018.....	26
Tabla 3: Costa Rica: exportaciones de bambú y sub productos, 2014-2018.....	36
Tabla 4: Tiempos de transito.....	59
Tabla 5: Elementos seleccionados como muestra en la investigación.....	67
Tabla 6: Unidades y Categorías de Análisis.....	71

## **Agradecimientos**

Durante el proceso del presente trabajo de investigación intervinieron personas muy importantes, que de alguna manera brindaron sus consejos, conocimientos, guía y apoyo. Esto de alguna u otra manera generó motivación y gracias a sus aportes permitió realizar esta investigación.

Primeramente, deseo agradecerles a dos personas que tuvieron mucha influencia en este trabajo, a mi tutor de la investigación, Lic. Luis Carlos Serrano y al director de la carrera de Comercio Internacional, MSc. Fernando Ramírez Cartagena. Sin duda alguna sus aportes y guía fueron fundamentales durante todo este proceso.

Por otro lado, deseo agradecerles a todos los profesionales relacionados con el tema de la presente investigación, ya que su ayuda y aportes fueron muy importantes a la hora de poder desarrollar la investigación.

Por último, deseo agradecerles a aquellas personas que estuvieron anuentes y brindaron sus consejos y motivación durante los meses en los cuales se realizó el presente trabajo. La motivación y consejos que puede brindar una persona pueden ser un impulso para concluir con éxito un proceso, y esto se refleja en el presente trabajo de investigación.

## **Dedicatoria**

Deseo dedicarle este trabajo a mi papá, Jhonny Luna Quesada, quien ha estado presente en todas las etapas de mi vida y que, gracias a su ayuda y apoyo me ha permitido lograr mis metas.

## **Resumen Ejecutivo**

La presente investigación titulada Situación del bambú y sus derivados para su exportación hacia el mercado centroamericano en el segundo semestre del 2018, abarca distintos aspectos alrededor del comercio nacional e internacional de estos productos. Debido a esto se plantea la pregunta: ¿Cuál es la situación del bambú y sus derivados para su exportación hacia el mercado centroamericano en el segundo semestre del 2018?

Para responder dicha pregunta, se realiza una investigación alrededor del comercio internacional, regional y nacional del bambú y sus derivados, así como aspectos de logística y acceso al mercado centroamericano. Debido a esto se establece como objetivo general, determinar la situación del bambú y sus derivados para su exportación hacia el mercado centroamericano en el segundo semestre del 2018.

Esta investigación se realiza mediante un enfoque cualitativo, ya que por medio de las entrevistas y su cuestionario además de la información investigada, se permite abarcar el tema de una mejor manera. Mediante el diseño fenomenológico e investigación – acción, se busca explorar y comprender las experiencias y lo que manifiestan las personas involucradas en el tema, y así poder comprender la situación y obtener un resultado. Como muestra de investigación se seleccionó a empresas costarricenses involucradas en la producción y comercialización del bambú y sus derivados, el Ministerio de Comercio Exterior, la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el Servicio Fitosanitario del Estado, entre otros.

La investigación cuenta con tres unidades de análisis, comercio, acceso al mercado y logística de exportación. En base a esto se puede resaltar que el comercio del bambú y sus derivados está en auge, pero en el caso de las exportaciones hechas por Costa Rica en el 2018 estas no vivieron su mejor momento. Durante el 2018 solo se exportaron \$3000, perteneciente a la madera de bambú y tuvieron como destino Panamá, aspecto negativo porque anteriormente el valor de las exportaciones fue mayor, pero, la falta de contactos comerciales y la crisis vivida en Nicaragua fueron los factores que afectaron las exportaciones, además de que en Centroamérica el uso y consumo de derivados de bambú es un mercado que no se ha desarrollado del todo.

## **CAPITULO I: PROBLEMA**

### **Planteamiento del Problema de Investigación**

Con el paso de los años, para nadie es un secreto que poco a poco ha existido un crecimiento en el tema de la producción y comercialización del bambú y sus derivados, algo que tanto para las distintas empresas, países y en general para el comercio internacional es algo importante. Costa Rica, afortunadamente también participa poco a poco en este tema, aunque no ha tenido un gran auge, con el pasar de los años también ha habido interés y participación tanto de las pequeñas y medianas empresas que buscan competir en este mercado.

Este aspecto positivo en el país, en relación a la producción y comercialización del bambú y sus derivados, se ve un tanto afectado debido a la problemática que vive nuestro país a nivel económico desde hace algunos años, que ha afectado a algunas empresas o a aquellas personas que desean crear una. Y es que según Chaves (2019) “En Costa Rica hoy en día sufrimos de desincentivos para la creación de empresas, la burocracia estatal, tramitología y la falta de oportunidades de financiamiento para emprendedores, nos hace que en general, vayamos por el camino incorrecto” (párr.6).

Pese a que este mercado poco a poco ha ido creciendo gracias a los derivados del bambú, este aspecto económico que golpea a algunas empresas puede perjudicarlas si estas desean exportar sus productos o si los han ido exportando poco a poco. Y es que en nuestro país las exportaciones del régimen definitivo han caído con el pasar de los meses, esto se debe principalmente a factores como la tendencia del consumo de los productos a exportar, desaceleración económica, la incertidumbre por los nuevos impuestos y en algunos casos el proteccionismo en los mercados internacional (Abissi, 2019).

Uno de los mercados más importantes para Costa Rica es el centroamericano; desde hace muchos años los países centroamericanos han aceptados los distintos productos que Costa Rica exporta. Pero no hay que dejar de lado que la crisis social que vivió Nicaragua principalmente en

el 2018 afectó las exportaciones de Costa Rica, y a este año poco a poco el país trata de recuperar el mercado.

El problema de esto es que tanto las empresas como el país se ven afectados a nivel de exportaciones ante cualquier problema económico o social que afecte a cualquiera de los países centroamericanos. Por ejemplo, durante los primeros ocho meses del año 2018, Costa Rica exportó a Nicaragua \$24 millones menos que en el mismo periodo del 2017, y esto afectó a muchos exportadores tanto en el área agrícola y en construcción (Alvarado, 2018, párr.1).

Todos estos factores se deben de tomar en cuenta para las distintas exportaciones que se realizan en el país, y esto en parte pudo ver afectado parcialmente las exportaciones de bambú y sus derivados respecto a los años anteriores. Un dato a tomar en cuenta es que “las exportaciones de bambú y sub productos han caído en promedio un -57% en el período 2014 – 2018” (Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica [PROCOMER], 2019, p.31).

En Costa Rica poco a poco las empresas empiezan a creer más en los derivados del bambú, pero debido a la actualidad nacional y a la incertidumbre de que ocurra nuevamente un problema en un país centroamericano, hacen que sea necesario que haya un buen estudio acerca de exportar estos productos hacia ese mercado.

Por lo tanto, ante esto se determina ¿Cuál es la situación del bambú y sus derivados para su exportación hacia el mercado centroamericano en el segundo semestre del 2018?

### **Objetivos de la Investigación**

#### **Objetivo general**

Determinar la situación del bambú y sus derivados para su exportación hacia el mercado centroamericano en el segundo semestre del 2018.

## **Objetivos específicos**

Indagar el comercio internacional, regional y nacional de los principales productos derivados del bambú.

Explicar el acceso al mercado mediante la exportación a Centroamérica.

Conocer la logística de exportación del bambú y sus derivados hacia el mercado centroamericano.

## **Justificación de la Investigación**

Desde hace algunos años Costa Rica se ha ido posicionando como un país exportador, nuestro país ha sido conocido en el área agrícola por exportar principalmente piña, banano y café de alta calidad. Sin olvidar que también se ha destacado últimamente en el área industrial, exportando principalmente dispositivos y equipo médico además de otros productos. Esta situación le trae beneficios al país al posicionarse en algunos mercados y además permite que otras empresas se animen a exportar productos que no son generalmente los que se exportan con mayor frecuencia.

Es importante destacar que, en esa lista de productos que no son exportados con mucha frecuencia, se encuentra el bambú y sus derivados, aunque la creciente comercialización de productos derivados del bambú ha aumentado, esto no se ha visto reflejado en las exportaciones de Costa Rica. Según PROCOMER (2019) “factores como la falta de contactos comerciales y mercadeo internacional han afectado el desempeño exportador” (p.31).

Por esta razón es importante enfocarse en los productos derivados del bambú que más se comercializan hoy en día, ya que cada vez más personas consumen o utilizan estos productos debido a que se preocupan más por el medio ambiente o simplemente porque los desean comprar. Una vez que se logren determinar los principales productos, así como la manera en que se fabrican y sus beneficios, esto permitirá conocer más de ellos y poder enfocarse en su comercialización a nivel internacional.

A pesar de que en los últimos años se exportaron productos como alimentos procesados, productos para el cuidado personal y artículos para el hogar todos a base de bambú, estos no han sido colocados en un buen mercado para que de esta manera se puedan consolidar. Por esta razón, el poder conocer más sobre estos y otros productos diferentes a los que se han exportado en años anteriores, permitirían trabajar más en su comercialización y de esta manera enfocarse en un mercado como el centroamericano, ya que este no ha sido tan explotado como otros.

El punto importante en esta investigación, además del bambú y sus derivados, es el mercado centroamericano. Centroamérica es uno de los mercados más importantes para Costa Rica, y el hecho de que por varios años esto se haya mantenido, convierte a la región centroamericana, como una región donde se pueden colocar y posicionar los distintos productos derivados del bambú.

Además de lo mencionado anteriormente, otro aspecto para tomar en cuenta es que los principales países importadores de bambú y sus derivados son Estados Unidos y Japón (PROCOMER, 2019, p.2). Muchos países comercializan sus productos con ellos, lo cual permite que nuestro país aprovechando su cercanía, pueda comercializar con los países centroamericanos. Por lo cual esta investigación permite determinar cómo se encuentra el comercio del bambú y sus derivados en nuestra región y de qué manera poderlos exportar.

Debido a que cada año Costa Rica sigue exportando y existe la posibilidad de exportar productos derivados del bambú hacia la región centroamericana, es de importancia la realización de esta investigación para así poder determinar si es una buena opción. Esto basado en valiosa información que por ejemplo muestra la tendencia del comercio y de las exportaciones e importaciones de bambú y sus derivados en los países centroamericanos en los últimos años.

Analizar cómo se ha movido el comercio del bambú y sus derivados en la región, así como conocer los distintos productos e investigar la logística a la hora de realizar una exportación hacia el mercado centroamericano, permiten mostrar un panorama real de la situación. En el cual permite dar un valor a nivel social y educativo para que se estudie y se tomen decisiones acerca de este tema.

## Antecedentes de la Investigación

Desde hace muchos años el bambú ha sido un material que ha acompañado a la humanidad y son muchos los usos que se les ha dado. Por esta razón es que con el pasar del tiempo el bambú se empezó a convertir en un producto industrializando y amigable con el medio ambiente, una tendencia que crece día con día ya que muchas personas adquieren los distintos productos derivados del bambú por esa razón.

A nivel internacional se pueden encontrar distintas investigaciones acerca de los derivados del bambú, y es que en muchos países estos productos se pueden explotar. Por ejemplo, según Barahona (2015) en su tema, *Plan estratégico de internacionalización para la exportación de tablillas de bambú para pisos de la empresa INDUBAMBÚ S.A*, tiene como objetivo principal crear un plan estratégico de internacionalización para la exportación de tablillas de bambú para pisos de la empresa INDUBAMBÚ S.A y en base a esto estableció importantes conclusiones sobre la exportación a nivel ecuatoriano.

Barahona (2015) concluye principalmente que Ecuador se encuentra en una situación geográfica que favorece al país lo que permite que el bambú tenga propiedades más enriquecidas que otros países. A su vez concluye que el mejor mercado para exportar sería el estadounidense. Y esto es muy importante ya que Estados Unidos es uno de los principales importadores de bambú y sus derivados, además queda claro que, a nivel de construcción, también hay oportunidad de mercado, específicamente para las tablillas para piso.

Claramente todos los productos que se comercializan también tienen que ser de alta calidad y que cumplan con las exigencias que demandan las personas hoy en día. Por esta razón D'Abbisogno y García (2016) en su tema, *Bambú: técnicas para favorecer su utilización*, tienen como objetivo general fomentar el aprovechamiento del bambú por ser un recurso local de gran potencial. Y en base a esta investigación concluyen que para poder trabajar con un buen material y obtener buenos resultados, es fundamental cortar las cañas en su etapa de madurez.

Muchos productos son elaborados a nivel industrial o artesanal, pero de igual manera tienen que ser de alta calidad, ya que todos cumplen con una función específica. Como se mencionó anteriormente, que el bambú sea cortado en su etapa de madurez facilita su trabajo, pero es muy importante a su vez que sea resistente para casos en los que, por ejemplo, se pueda usar para la construcción de viviendas que claramente, si el producto final no es de calidad podría poner en riesgo la vida de las personas.

En base a esto, según Carpio y Vásquez (2016) en su investigación *Características físicas y mecánicas del bambú*, plantean como objetivo general determinar según las características de las muestras a ensayar si el bambú cosechado del distrito de Marona, en el departamento de San Martín cumple con las normas técnicas nacionales e internacionales. Esta investigación hecha en Perú concluye con un punto muy importante referente al bambú de la zona en función de poder realizar construcciones con este producto.

Estos concluyen que “El bambú en estudio (*Guadua angustifolia*), según los ensayos realizados puede ser recomendado para utilizar como material para elementos estructurales porque cumple con las normas técnicas nacionales e internacionales” (Carpio et al., 2016, p.84). Esta conclusión permite que las personas sientan la tranquilidad de poder construir sus viviendas a base de bambú o usar materiales de bambú para las mismas, o incluso en base a esto puede aumentar la tendencia de usar el bambú para fines de construcción.

Siguiendo con este tema, desde hace algunos años también ha aumentado la construcción de viviendas a base de bambú o a su vez se usa el bambú para ciertas partes de las mismas. Esto lo resaltan Escalona, Hernández y Requena (2017) en su tema, *Método de empleo del bambú como material alternativo para la construcción de viviendas de interés social en el municipio Campo Elías en el sector Santa Eduvigis*, que como objetivo general establecen estudiar el método de empleo del bambú como material alternativo para la construcción de viviendas de interés social, y en base a esto concluyen lo siguiente:

Su uso es una solución económica viable para enfrentar el actual problema del déficit de viviendas que padece no solo Mérida sino el país entero. Es necesario

enfaticar que el uso del bambú hoy en día es un proyecto factible de bajo costo, rápida construcción y fácil uso, respondiendo esto a la problemática latente que se vive dentro del territorio nacional. (p.56)

Por otro lado, mientras algunos países ya exportan o utilizan el bambú o sus derivados, otros todavía no lo hacen en su totalidad. Debido a esto Arias (2016) en su tema, *Exportaciones en el Ecuador: exportación de bambú a los Estados Unidos desde el cantón Pedro Vicente Maldonado*, plantea en su objetivo general, identificar los limitantes para exportación de bambú desde el cantón Pedro Vicente Maldonado hacia los Estados Unidos en el período 2013-2015. En base a su investigación se puede entender un poco la problemática a la que se enfrentan los productores de la pequeña y mediana escala del bambú.

Arias (2016) concluye prácticamente que las pequeñas y medianas empresas pueden tomar de ejemplo otra empresa que realiza exportaciones, esto debido a que permite una visión clara y amplia de los requisitos, características, condiciones, e información sobre el mercado interno y externo. Por otro lado, se debe tener claro que la falta de tecnificación del proceso de secado de la caña de guadua, las condiciones climáticas que generan periodos cortos de aprovechamiento para el secado de la guadua, el cumplimiento de la demanda, pues no hay suficientes plantaciones de caña guadua para la exportación en la zona son algunas limitantes.

Esta situación aplica para cualquier empresa del mundo, la cual debe tener un panorama claro si desea trabajar con el bambú, además de realizar una correcta exportación. De igual manera se debe tener claro que productos elaborar y fabricar y si se puede competir en el mercado nacional o internacional, debido a que algunos países han ido aprovechando la tendencia del consumo de productos derivados del bambú, esto es beneficio para unos, pero puede perjudicar a otros.

Según PROCOMER (2019) en la investigación sobre la *Evaluación de opciones de valor agregado para rambután y bambú*, establecen que los principales países exportadores de bambú en el 2018 fueron China, Vietnam, Países Bajos, Estados Unidos e Indonesia. (p.38) Por otro lado, los principales importadores son Estados Unidos, Japón, Países Bajos y Vietnam (p.42). Esto es

importante ya que permite tener un panorama sobre la tendencia respecto al último año y que algunos países han sabido aprovechar los beneficios de la producción y comercialización del bambú al igual de que países han importado.

Otro aspecto a nivel internacional que es relevante, es que según PROCOMER (2019) los productos derivados del bambú que más fueron exportados a nivel mundial son los brotes de bambú preparados o conservados, artículos de cestería, muebles de bambú o ratán, pisos y contrachapados y laminados; además se destaca que China es el principal exportador de estos productos (p.37). A nivel de importaciones destacan de igual manera los productos que más son exportados como los brotes de bambú preparados o conservados, muebles y asientos de bambú o ratán, contrachapados y laminados y finalmente el bambú.

Es claro que con el pasar de los años algunos países han empezado a aprovechar más los recursos que brinda el bambú, desde artículos artesanales, para construcción y alimenticios. Proaño (2019) en su tema sobre el *Plan de negocios para la elaboración y comercialización de salsas picantes a base de bambú mediante la importación de brotes de bambú procedentes de China*, refleja lo mencionado anteriormente. El mismo concluye que la importación de la materia prima incrementa el costo de los bienes vendidos, además de que mediante encuestas el mercado acepta la propuesta de usar brotes de bambú.

Queda claro que a nivel internacional con el pasar de los años, los países han aumentado la producción y fabricación de productos derivados del bambú, que van desde artesanías, materiales para la construcción y productos alimenticios que cada vez son más aceptados por los consumidores. Esta tendencia crece día con día, ya que muchos productos son atractivos y también en algunos casos ayudan a proteger el medio ambiente.

Por otro lado, Costa Rica también se ha ido involucrando en esa tendencia de comercializar productos derivados de bambú, esto también es beneficioso para los comerciantes e incluso en algunos casos para el planeta. En algunas zonas de Costa Rica existen áreas con cultivos de bambú que también se han ido aprovechando o en otros casos no se aprovechan y se trata de incentivar su cultivo y su cuidado para obtener mayores beneficios.

Esto se puede analizar según lo planteado por Arguedas (2015) en su tema, *Guadua angustifolia Kunth: opción de diversificación productiva para productores en la Península de Osa, Costa Rica*, que tiene como objetivo promover el aprovechamiento técnico y sostenible de rodales de *Guadua angustifolia* en la Península de Osa, Costa Rica. Arguedas (2015) concluye ciertos puntos que se deben de tomar en cuenta a nivel de plantaciones y mercado. Es importante que para que se puedan aprovechar todos los cultivos, exista conocimiento y un manejo adecuado de los cultivos, esto con el fin de que se encuentre en un estado óptimo para su aprovechamiento comercial.

Por otro lado, también es importante analizar si las personas están dispuestas a aprovechar los cultivos y a la vez comercializar, el mismo concluye lo siguiente:

Se identificó un grupo de consumidores potenciales de bambú dentro de la Península de Osa, con una demanda de 1280 a 1550 culmos para el 2015. Existe la capacidad de cubrir parte de la demanda de culmos, por eso necesario buscar nuevos mercados haciendo que la oferta crezca junto a la demanda. (Arguedas, 2015, p.22)

Aprovechar e incentivar la utilización del bambú puede traer beneficios, así como en otros países se utiliza el bambú para las construcciones, nuestro país también lo ha estado haciendo. Según La Nación (2016) en *Bambú: una alternativa para la construcción*, que tiene como objetivo informar sobre los beneficios que ofrece el bambú, menciona que “Gracias a su dureza, el bambú es ideal para ser empleado en construcción. Arquitectos y diseñadores lo pueden utilizar en techados o zonas de acceso, o para crear ambientes especiales aprovechando condiciones naturales” (párr.1). En nuestro país existen grandes arquitectos e ingenieros capaces de seguir aprovechando esta posibilidad de construir a base de bambú.

Así como en algunas zonas de Costa Rica se pueden observar casas construidas en su totalidad o parcialmente a base de bambú, también se pueden observar otras construcciones. Y es que en el 2017 se construyó en Osa una escuela a base de bambú, mientras que en la comunidad de Dos Brazos de río Tigre se construyó un salón eco cultural. Según lo mencionado por Soto (2017) en el tema, *Osa levanta una escuela de bambú en medio del bosque*, tiene como objetivo

informar sobre la construcción de una escuela de bambú en Osa y un salón en la comunidad de Dos Brazos de río Tigre.

La particularidad de este centro educativo es que está construido completamente con bambú que se cosecha en la zona. Aparte de ser resistente y versátil, este material es idóneo para zonas de clima cálido y húmedo dado que no permite acumular el calor y favorece la ventilación natural. Eso se traduce en ahorro de electricidad. (Soto, 2017, párr.2)

Ante estas oportunidades que ofrece el bambú es claro que se deben de aprovechar, debido a esto, desde el 16 de agosto al 14 de setiembre del 2017 en la Región Brunca, funcionarios del Gobierno de la República Popular de China, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y funcionarios del Centro de Capacitación del Ministerio de Comercio Exterior impartieron un taller acerca del bambú, esto según lo publicado por El Mundo CR (2017) en el tema, *China y MAG imparten taller sobre cultivo de bambú en Región Brunca*. Esto con el objetivo de informar sobre las oportunidades que ofrece el bambú, mitigar los efectos de cambio climático y la erradicación de la pobreza.

El bambú es un recurso natural renovable que puede ser cosechado durante todo el año. Al cortarse, la cepa produce nuevas cañas que mantendrán el recurso siempre disponible. Es la planta de crecimiento más rápido del planeta. Hay especies que pueden crecer hasta un metro por día y puede usarse entre 3 y 5 años después de plantado, por lo que es una inversión rentable a muy corto plazo. (elmundo.cr, 2017, párr.4)

Por otro lado, según lo publicado por la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO], 2018) en el tema, *Promueven el uso y desarrollo del bambú para lograr un futuro más sostenible en Costa Rica*, que tiene como objetivo promover el uso y desarrollo de bambú para lograr un futuro más sostenible en Costa Rica, para Octavio Ramírez, Coordinador Residente de la FAO en Costa Rica,

La producción de bambú es una oportunidad para potenciar el desarrollo rural, en zonas económicamente deprimidas, gracias a su alta capacidad adaptativa en diferentes terrenos. Además, porque el cultivo genera nuevas fuentes de empleo, permite la creación de materiales para la construcción entre otros y promueve la economía verde con productos de alto valor que permiten reducir la pobreza rural. (párr.4)

Son muchos los beneficios que el bambú ofrece y debido a esto es que existe una gran cantidad de derivados del bambú que poco a poco se han ido comercializando y tienden a ir en aumento.

Por esta razón es que Costa Rica debe aprovechar la oportunidad y la tendencia que aumenta con el pasar de los años, y de esta manera también se podría exportar aún más. Es claro que la oportunidad de comercializar productos derivados del bambú existe, tanto para los que aún no se animan, para los pequeños comerciantes y para que los que ya lo hacen puedan exportar.

### **Proyecciones de la Investigación**

Se indagará el comercio internacional, regional y nacional de los principales productos derivados del bambú, ya que, en algunos países del mundo la comercialización del bambú y sus derivados ha ido en aumento. Es importante saber que productos se comercializan más y cuales tienen tendencia a aumentar su comercialización, esto para tener un panorama claro a nivel de los principales países productores, a nivel internacional, de Centroamérica y Costa Rica.

Se explicará el acceso al mercado mediante la exportación a Centroamérica, esto permite conocer la manera correcta en que se pueden exportar estos productos, siempre y cuando resulte beneficioso para el exportador nacional. El acceso al mercado permitirá conocer las condiciones y las medidas para poder entrar a los países centroamericanos de manera exitosa. Es importante, que además de conocer los principales productos derivados del bambú, se pueda explicar todo lo relevante alrededor del acceso al mercado centroamericano.

Además, se conocerá la logística de exportación del bambú y sus derivados hacia el mercado centroamericano, esto es importante ya que siempre se busca que el exportador nacional pueda trasladar sus productos y pueda competir de la mejor manera. Una correcta producción, empaquetado y traslado les brinda confianza a los exportadores e inclusive a los consumidores finales.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### **El Comercio Internacional del Bambú y sus Derivados.**

La economía mundial se mueve gracias al comercio internacional, según Urrosolo y Martínez (2018) “El comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se realiza entre empresas de dos o más países, de tal forma que salen mercancías de un país con destino a otro o entran mercancías procedentes de otro” (p.2). Por esta razón es que el comercio internacional es de gran importancia, ya que benefician a las empresas, se generan empleos, se mueve la economía e incluso los gobiernos de los países se ven beneficiados también.

Con el pasar de los años las tendencias de consumo de algunos productos han cambiado, esto permite que poco a poco las empresas empiecen a crear productos variados y sean aceptados por los consumidores. Un ejemplo de esto es el bambú y sus derivados, que con el pasar de los años, la producción y comercialización del bambú y sus derivados a nivel internacional ha aumentado.

Según D'Abbisogno et al. (2016)

El Bambú es una planta perteneciente a la familia de las gramíneas, familia que abarca entre otras plantas el maíz, trigo, sorgo o incluso el pasto verde de los jardines. Se caracteriza por tener un tallo de forma cilíndrica, ser hueca y estar segmentada por nudos macizos que se denomina caña. (p.9)

Por otro lado, según PROCOMER (2019) “Existen 127 géneros y 1680 especies en el mundo, que comúnmente reciben el nombre de bambú. Se calcula en 31,5 millones de hectáreas sembradas a nivel mundial” (p.23). Ante esta situación es claro que existen grandes cultivos de bambú, lo que permite que haya producción y comercialización del mismo y de sus derivados a nivel mundial.

## El bambú y sus derivados a nivel mundial

A nivel mundial el tema del comercio de productos es muy amplio, con países que tienen productos consolidados para su exportación y de ahí es que nace la oportunidad de innovar con productos diferentes, atractivos y que se ajusten a las tendencias del mercado. Con el pasar de los años algunos países se han involucrado en el comercio internacional de derivados de bambú, y en la mayoría de los casos esto les ha traído grandes ganancias y este mercado que existe por productos derivados tiene algunos países ya consolidados como principales exportadores e importadores.

Desde hace algunos años la producción y comercialización de productos derivados del bambú ha aumentado en algunos países, si bien es cierto esto claramente genera ganancias en los distintos países, en algunos periodos pese a que se han creado distintos productos, a nivel de exportaciones estos movimientos han bajado. Por ejemplo, según datos de PROCOMER (2019)

Las exportaciones de bambú y sub productos alcanzaron 1 517 millones de USD en 2018, lo cual corresponde a un CAGR de -1%, respecto a 2014. El principal producto exportado a nivel mundial en 2018 fueron los brotes de bambú (22%) y los artículos de cestería (14%) (p.37).

Lo anterior refleja que gracias a las exportaciones del bambú y sus derivados se mueve una importante cantidad económica, claramente esto beneficia a las distintas empresas productoras y comercializadoras de estos productos, y mueve la economía de los países involucrados. Esta cifra del año 2018 es relevante porque refleja que a nivel internacional estas exportaciones se pueden considerar importantes ya que mueven la economía mundial, pero también es relevante compararla con años anteriores para conocer cómo se mueve a nivel internacional estas exportaciones.

*Tabla 1: Exportaciones mundiales de bambú y subproductos, 2014-2018*

<b>Año</b>	<b>Millones de USD</b>
2014	1 593
2015	1 521
2016	1 520
2017	1 257

2018	1 517
------	-------

*Fuente: Adaptación propia de datos obtenidos de PROCOMER, 2019.*

A nivel de comercio internacional la producción y comercialización de productos derivados del bambú parece ser un tema que puede tener más auge con el pasar de los años. Esto por los beneficios que ofrecen estos productos y por las tendencias de los mercados respecto a cuidar el medio ambiente, pero a nivel de exportaciones, estas más bien han reducido en su valor.

Si bien es cierto el año 2018 tuvo un aumento en las exportaciones de bambú y sus derivados respecto a su año anterior, esto es algo positivo ya que esa era la línea que estaba siguiendo esta situación con dichas exportaciones que iban a la baja. Esta situación puede verse desde una perspectiva positiva, como un punto de despegue para la exportación de derivados del bambú, y es que según la Organización Mundial del Comercio (2019)

La desaceleración del crecimiento del volumen del comercio de mercancías en 2018 fue generalizada, y fue el resultado de una menor demanda de importaciones tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, aunque algunas regiones resultaron más afectadas que otras. (párr.13)

Es claro que muchos países debido a temas económicos han reducido sus transacciones internacionales, además de invertir en productos industriales, tecnológicos o alimenticios que se consuman día a día. Pero el hecho de que a pesar de eso las exportaciones de derivados del bambú hayan aumentado, refleja que hay un mercado abierto en algunos países y que el tema de que sean productos que poseen distintas características y que ayuden a proteger el ambiente, abre la posibilidad de que se consuman aún más.

Pero esto, por otro lado, refleja que hay países consolidados como principales exportadores de estos productos, por ejemplo, está el caso de China, según González (2017) en lo comentado en la Revista Ambientico, en el 2017 el principal productor mundial de productos de bambú fue China. Por otro lado, esta misma situación se volvería a repetir en el año 2018, donde muchos países tuvieron una importante participación y lo reflejan económicamente, pero el caso de China es con mucha claridad, muy superior a cualquier país.

*Tabla 2: Principales países exportadores, 2018*

<b>Ranking</b>	<b>País exportador</b>	<b>Millones de USD</b>	<b>% Participación</b>
1	China	971	80%
2	Vietnam	33	3%
3	Países Bajos	28	2%
4	Estados Unidos	24	2%
5	Indonesia	18	1%
6	Taiwán	17	1%
7	Tailandia	17	1%
8	Alemania	12	1%
9	México	10	1%
	Otros	387	8%

*Fuente: Adaptación propia de datos obtenidos de PROCOMER, 2019.*

Es importante destacar la fuerte participación que tiene China en las exportaciones de bambú y sus derivados, pero otro país que hay que destacar es el hecho de Estados Unidos como potencia, además de otros países que gracias al bambú mueven su economía, y a nivel Latinoamérica que se encuentra México. De ahí es que se puede observar que, en distintas partes del mundo, la producción y comercialización de bambú a nivel internacional es un negocio importante.

Por otro lado, es importante mencionar el movimiento de estas mercancías, pero a nivel de importaciones. Respecto a las importaciones, el principal país importador de bambú y sus derivados en el 2018 fue Estados Unidos que importó productos con un valor de \$200 millones, seguido por Japón con \$181 millones y Países Bajos con \$72 millones (PROCOMER, 2019, p.42). Esto refleja que a nivel mundial hay distintos países interesados en la adquisición de estos productos, donde principalmente se importó brotes de bambú preparados o conservados y muebles de bambú o ratán.

Además, se puede resaltar que en la mayoría de los países existen organizaciones o fundaciones que promueven el cultivo y producción de productos derivados del bambú ya que son una excelente opción y su uso puede ser mayor en el futuro. Una de estas es la Organización Mundial del Bambú conformada por personas, empresas comerciales, asociaciones sin fines de lucro e instituciones. Por otro lado, existe la Organización Internacional para el Bambú y Ratán, que además de perseguir esos objetivos, cuenta con alrededor de 45 países miembros y buscan

también combatir la pobreza, usar el bambú en comunidades y producir distintos productos, combatir el cambio climático y ayudar en la vida terrestre.

Muchas de esas oportunidades a nivel internacional se dan gracias a las distintas organizaciones, sin dejar de lado las empresas ya consolidadas, pero el tema es que a nivel internacional el bambú una importante herramienta de uso, consumo y principalmente de comercialización. Por ejemplo, según Zavala (2018), citando a Jácome (2018) “Solamente en China, 8 millones de personas se encuentran involucradas en la cadena del bambú; en Ecuador, hay 500 000 que han sembrado 11 millones de hectáreas en América Latina” (párr.6).

Este proceso de producción y comercialización no solo beneficia a una empresa, sino a todas las personas involucradas, se generan empleos y se mueve la economía de un país, ya que las cifras respaldan que, el dinero que se mueve producto del comercio internacional del bambú y sus derivados es mucho. Sin dejar de lado, uno de los puntos más importantes, es que la mayoría de estos productos ayudan al medio ambiente.

### **El bambú y sus derivados en Centroamérica.**

Si bien en cierto, en algunos países la producción y comercialización de productos derivados del bambú es un negocio importante, en la región centroamericana no se vive la misma situación. Centroamérica se ha caracterizado por exportar principalmente productos agrícolas, pero, aunque el bambú se puede explotar y comercializar en esta región, este no ha sido como un objetivo tan importante por desarrollar, sino más bien seguir concentrando esfuerzos en los productos agrícolas e industriales.

Mientras que algunos países si se concentran por exportador el bambú y sus derivados, en Centroamérica se utilizan principalmente para consumo local, y aun así no es una actividad muy atractiva para algunas empresas. Entre las iniciativas que se pueden destacar está el caso de Nicaragua, en donde el Grupo EcoPlanet Bamboo tiene alrededor de 9 años de operar en dicho país. Debido a esto es que, en el año 2015, “el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones

otorgó a Grupo EcoPlanet Bamboo una garantía de hasta \$48 millones para ampliar sus inversiones en el cultivo y procesamiento de bambú para uso industrial” (CentralAmericaData, 2015, párr.1).

Esta iniciativa en Nicaragua fue y es muy importante ya que este país, nunca había hecho el esfuerzo o mostrado interés por aprovechar los beneficios que el bambú ofrece. Esto permitió la adquisición de tierras, creación de plantaciones sostenibles, reforestación, se crearon empleos y esto permite la producción de fibra y productos de papel, tanto para el mercado doméstico como para la exportación.

Otro uso importante que se le ha empezado a dar al bambú en dicho país, es para el tema de infraestructura, por ejemplo, el caso de la empresa Bambuksa, que se dedica al diseño y distintas construcciones a base de bambú. Estas ideas de crear instalaciones a base de bambú puede ser una oportunidad para exportar los servicios o las distintas formas en que se pueden emplear para su construcción, como lo hace la empresa costarricense Bambutico.

En el caso de Panamá ocurre la situación de que son conscientes de que la madera es un recurso que se puede acabar. Según menciona Tasón (2017) “El bambú se perfila como una solución a este problema por su capacidad de reproducirse por sí solo y por sus características, que lo hacen único: fuerte, flexible, liviano y económico” (párr.1). Es por eso que el Grupo Agroforestal “Las Conchas” trabaja con proyecto de cultivo y producción de bambú con el fin de comercializarlo. Aunque de igual manera Panamá no es un país altamente exportador de bambú y sus derivados, son conscientes que esta tendencia puede aumentar.

Pero actualmente el país que parece estar haciendo más esfuerzos en el cultivo y producción de productos derivados del bambú es Guatemala. De acuerdo a lo que menciona Solórzano (2019) “Por más de una década, Taiwán ha brindado apoyo a Guatemala en la industrialización del bambú, acompañado de avanzada tecnología y capacitaciones para 1 mil 500 personas” (párr.3). Esto le ha permitido al pueblo guatemalteco poder producir distintos productos y exportarlos de igual manera, algo que es muy beneficioso.

El hecho de que se aprovechen los recursos que brinda el bambú es un aspecto positivo para las distintas personas que obtienen ingresos gracias a esto. De ahí es que nace la oportunidad de comercializar un producto que no es altamente demandado, pero si diferente y atractivo para distintos mercados. Y esto es algo que se va a seguir aprovechando con una visión al futuro, ya que

la misión técnica de Taiwán seguirá tecnificando el aprendizaje de los guatemaltecos, ayudándoles a elevar sus conocimientos en cuanto a la fabricación, procesamiento, mercadeo, investigación y desarrollo de los productos elaborados con bambú, a fin de estimular el desarrollo económico de Guatemala (Solórzano, 2019, párr.6).

Si es claro que la comercialización internacional del bambú y sus derivados no es el punto más fuerte en la región centroamericana. Aunque principalmente Guatemala y Costa Rica han exportado los distintos productos derivados del bambú, el punto fuerte es enfocarse en el mercado local, situación que hacen los demás países.

En la actualidad, a excepción de Costa Rica, no hay datos exactos a nivel de los demás países centroamericanos que reflejen el movimiento de las exportaciones de bambú y sus derivados, el poco comercio que se da en estos países es principalmente a nivel local. Pero haciendo una pequeña comparación, según el Observatorio de Complejidad Económica (2019) en el año 2017 aproximadamente el valor de las exportaciones de bambú en Panamá fueron de \$4 680, en Costa Rica de \$9 410 y en Guatemala de \$31 000.

Estos datos reflejan que en ciertos países si se exportan esos productos, pero no en grandes cantidades como para favorecer mucho a dichas economías. Es claro que el bambú y sus derivados no son productos fundamentales en la importación de algunos países, pero posee características que hacen que los distintos productos sean atractivos en distintos mercados, lo cual genera la duda del porque no exporta más.

Existen panoramas acerca del porque no se exporta de una mayor manera, primeramente, es claro que, comercializar bambú y sus derivados en distintos países tampoco es algo fácil. Existe

muchos productos de uso y consumo que son preferidos antes de utilizar uno proveniente del bambú, hoy en día se comercializan más los productos alimenticios que se consumen día a día, y de igual manera los productos tecnológicos. Esto refleja el principal interés que tienen los países a la hora de importar y el interés que tienen los países por producir y exportar esos productos que satisfagan esas necesidades.

Otro panorama que se puede destacar es a nivel del crecimiento de las exportaciones, ya que esto refleja la situación de los distintos países de la región y que productos son más importantes, por ejemplo

En Mesoamérica se estima que las exportaciones crecieron 10,6% en 2018. Este resultado surge de una expansión de 11,5% de las ventas externas de México y de apenas 3,0% de las de Centroamérica. Mientras que las primeras mostraron una aceleración, sobre todo en la primera parte del año, con respecto a 2017 (9,5%), el ritmo de incremento de las centroamericanas se fue atenuando a lo largo de todo el 2018 (5,8% en 2017). (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2019, p.3)

En base a lo publicado por el BIB se pueden hacer ciertos análisis acerca de las exportaciones de los países centroamericanos, esto es relevante no solo para conocer la situación que han vivido económicamente. Sino que se puede comprender cuales son los principales productos que se exportan y de ahí determinar la situación que viven las exportaciones del bambú y sus derivados a nivel regional.

En el caso de Costa Rica, los datos del BIB reflejan que hubo un crecimiento del 5,6% en el 2018, menor al 7,0% de crecimiento en el 2017. Los instrumentos y suministros médicos y dentales son la base de este crecimiento en las exportaciones. Por otro lado, en Panamá, hubo un aumento del 4,8% en 2018, un crecimiento mayor al 3,8% del año anterior. Además, los desperdicios y desechos de acero, cobre y aluminio y la madera fueron los productos que más aportaron al crecimiento, mientras que los más tradicionales como el camarón, el pescado y el café registraron contracciones (p.13).

Respecto a Nicaragua, los datos publicados por el BID estiman que el crecimiento de las exportaciones en el 2018 fue de 3,5%, menor al 7,2% del año anterior, en donde principalmente el crecimiento se dio en los textiles, el tabaco, la miel, el calzado, el aceite de palma, el cartón y las frutas y hortalizas, pero hubo una desaceleración en la exportación de café y el azúcar. En el caso de El Salvador hubo un crecimiento del 3,1% en el 2018, menor al 6,3% del 2017, este país exportó principalmente prendas y accesorios de vestir y las máquinas y aparatos eléctricos y hubo una baja en la exportación de azúcar y café. (p.13).

El crecimiento de las exportaciones de Honduras de acuerdo al BID en el 2018, fue de apenas 0,3%, algo grave ya que el del 2017 fue de 9,3%. Las prendas de vestir, las partes eléctricas y equipo de transporte fueron los productos que más se exportaron, mientras que la exportación de café cayó fuertemente. Por último, se encuentra Guatemala, que registró una baja del -2,6% en las exportaciones, algo alarmante además de que en el 2017 el crecimiento fue de 5,1%. Las principales exportaciones fueron las de los artículos de vestuario, hierro y acero y energía eléctrica, mientras que las exportaciones de azúcar y café cayeron fuertemente. (Pp.13-14).

Esto refleja dos situaciones importantes a nivel de las exportaciones de los países centroamericanos, donde primero se puede observar que el sector del bambú y sus derivados no tienen un impacto cuando de exportaciones se habla. Pese a que en países como Costa Rica, Guatemala y Panamá si han ido exportando estos productos, todavía no ha habido un auge mayor en el sector exportador, y más bien se han concentrado un poco a nivel local.

Otro punto es que, en el año 2018, las exportaciones fueron mayores, pero no hubo un aumento en la tasa de crecimiento en las exportaciones comparado al año 2017, esto responde también a la demanda de los demás países, que principalmente han estado importando productos del sector industrial. Todo lo mencionado anteriormente también se puede resumir de la siguiente forma, y es que según el Banco Central de Reserva de El Salvador (2019)

Las exportaciones de Centroamérica presentan resultados diferenciados. Costa Rica, Nicaragua y El Salvador experimentaron crecimiento positivo en las exportaciones respecto al año anterior, a diferencia de Guatemala y Honduras que mostraron tasas

negativas al mes de noviembre. La caída de los precios del café y el azúcar son algunos de los factores que deterioraron las ventas externas de estos países, mientras que los regímenes especiales para Costa Rica, zonas francas para Nicaragua y servicios de maquila fueron más dinámicas que el resto. (p.2)

Por otro lado, tampoco hay que dejar de lado la difícil situación que vivió Nicaragua prácticamente en todo el 2018 y parte del 2019, una crisis política y social que afectó el comercio internacional de la región y probablemente haya ocasionado una situación de duda en aquellas empresas interesadas en exportar productos como el bambú y sus derivados a nivel regional. Situación compleja ya que si había duda en el hecho de poder exportar a países cercanos, esta situación pudo haber provocado la negación de hacerlo.

Según lo publicado por el Banco Central de Reserva de El Salvador (2019), en abril del 2018, “El comercio exterior se debilitó a nivel regional por el inicio de la crisis política en Nicaragua que obstaculizó el tránsito de mercancías provenientes de Costa Rica y Panamá y viceversa. Los efectos persistieron hasta el final del año” (p.8). Esto demuestra que claramente tanto las exportaciones e importaciones de los países centroamericanos se vieron afectadas.

Desde hace muchos años el mercado centroamericano ha sido de gran importancia para cada país de la región, especialmente para Costa Rica ya que exporta muchos productos a los distintos países. Esta situación que se vivió claramente afectó a empresas, al gobierno y a todas aquellas personas que consideraron al mercado centroamericano como una opción para empezar a exportar.

Por ejemplo, Villalobos (2019) menciona el hecho de que, “un análisis hecho por AmeliaRueda.com determinó que a partir de estadísticas de la Cámara de Exportadores (Cadexco) encontró que entre junio y noviembre del 2018, las exportaciones hechas por unas 300 empresas instaladas en el país se contrajeron respecto a 2017” (párr.2).

Es claro que esta situación afectó a la región y a Costa Rica, sin embargo, esta problemática fue solo por un periodo, y a pesar de eso Centroamérica sigue siendo unos de los mercados más

importantes para exportar. Por ejemplo, según el medio El Economista (2019) “Las exportaciones de Centroamérica en el primer semestre de 2019 totalizaron 26.882 millones de dólares con Costa Rica como líder con 7.692 millones y Panamá en la cola con apenas 522 millones” (párr.1).

Distintas situaciones afectaron el comercio a nivel centroamericano, ante tales situaciones es difícil tratar de exportar productos como el bambú y sus derivados si principalmente estos productos no se han consolidado en dichos países. Aunque existen iniciativas de cultivo y de producción para distintos usos, el comercio a nivel centroamericano no es muy amplio, situación que países como Costa Rica y Guatemala podría aprovechar.

El bambú y sus derivados no son productos que son de importancia para la economía de los países de esta región, pero existe la posibilidad de incursionar aún más con la variedad de productos que el bambú ofrece. Si actualmente no se viven los problemas que ocurrieron los dos años anteriores y se aprovecha la posibilidad de explotar estos productos, esta región podría ser un importante mercado para la comercialización de bambú y sus derivados.

### ***El bambú y sus derivados en Costa Rica.***

A nivel de Costa Rica, el tema del bambú y sus derivados ha cobrado fuerza en los últimos años, ya que ha existido la iniciativa desde aumentar su cultivo y su transformación en diferentes productos. “Desde hace varias décadas, y en particular durante los años de 1990, en Costa Rica se pusieron en marcha iniciativas para el fortalecimiento de la producción e industrialización del bambú.” (Ambientico, 2017, p.2).

Desde la década de los 90, diversas instituciones, así como empresas, se han ido involucrando poco a poco en el cultivo y producción de productos derivados del bambú. Para nadie es un secreto que el bambú es un recurso que posee importantes características y de ahí es que algunas personas y empresas lo han utilizado localmente para uso y consumo. Datos PROCOMER (2019) estiman que “En Costa Rica se disponen de 8 géneros y 39 especies registradas oficialmente. De las cuales *Guadua angustifolia* Kunth (*Guadua*), es la especie que más se cultiva y comercializa en Costa Rica” (p.23).

Además de los importantes beneficios que ofrece el bambú un punto a considerar es que en la mayoría de los países se puede cultivar, y Costa Rica claramente no es una excepción. Según PROCOMER (2019), en el 2017 había 759 hectáreas sembradas. Otro dato importante, es que a nivel de Costa Rica el 37% de las plantaciones de bambú se ubica en la región Brunca, el 33% en la región Huetar Caribe, el 12% en la región Huetar Norte, el 7% en el Pacífico Central, el 7% en la región Central y 4% en la región Chorotega. (PROCOMER 2019, p.25).

Pese a que, desde hace años, distintas personas y empresas utilizan el bambú para principalmente crear productos o utilizarlo para construcciones, estos datos mencionados por PROCOMER, permiten mediante un análisis determinar el papel que juega la producción y comercialización del bambú y sus derivados.

Y es que los datos de PROCOMER reflejan el tema de cómo se mueve la comercialización en el país, por ejemplo, hay un proceso de pre-siembra, siembra, manejo de cultivo, cosecha, transformación y de ahí la comercialización que en la mayoría de los casos se da por medio de intermediarios. Estos intermediarios participan en el mercado nacional con la venta de muebles y materiales de construcción y viviendas, mientras que, para el mercado internacional, se venden en la mayoría de las ocasiones el bambú en caña y madera de bambú.

Esto demuestra que la industria del bambú y sus derivados sirve en algunas ocasiones para distintas empresas, de ahí es que puede nacer la oportunidad de invertir para poder exportar. Aunque es importante considerar que “la industria nacional del bambú ha tenido un enfoque principalmente en el mercado local, en donde los principales clientes corresponden a hoteles, constructoras y personas físicas” (PROCOMER 2019, p.30).

En la actualidad existen muchas empresas comercializadoras de productos derivados del bambú, donde se puede resaltar que desde hace muchos años distintas empresas y personas se dedican a elaborar artesanías y muebles, esta fue una de las primeras actividades que logró aprovechar los beneficios de bambú. Pero por otro lado existen empresas que se dedican a la producción y comercialización de bambú como materia prima para la construcción como de la empresa BambuPlus y la empresa Bambutico. En donde esta última empresa además de brindar los

servicios de construcción también elabora muebles y dan el bambú como materia prima para diversos usos, por esta razón es que esta empresa es líder a nivel nacional y líder en exportación a distintos mercados internacionales.

Así como la empresa Bambutico ha exportado a distintos países, otras también tratan de hacerlo y no solamente exportando muebles o el bambú como materia prima. También está el caso de la empresa BAbambu, que gracias a la producción y venta de pajillas lograron exportar a Canadá en agosto del 2018, mandándolas por Correos de Costa Rica (Gutiérrez, 2018, párr.4).

Pero esta no es la única empresa que produce y comercializa este tipo de productos a nivel del mercado nacional, el tema de las pajillas, cepillos e incluso cubiertos de cocina a base de bambú ha hecho que existan muchas empresas que se dediquen a vender estos productos. Producir estos productos ayudan a combatir el cambio climático, y además de tener una buena apariencia hace que muchas personas adquieran estos productos de empresas como Baula, Go Green Bambú, Bambuk arte ecológico, A y E Bambú y GreenCity. También sin olvidar a la empresa BambuCo que comercializa productos alimenticios a base de brotes tiernos de Bambú, que es otra excelente y exquisita opción que ofrece el bambú.

Es claro que hay una amplia cantidad de empresas a nivel nacional que se dedican a producir y comercializar productos derivados del bambú. Esto es algo positivo tanto para las empresas que se ven beneficiadas con las ganancias y también para el planeta porque se usa un recurso renovable y no contamina al ambiente. Pero la comercialización tampoco es algo que se realiza en gran cantidad y todo se concentra prácticamente en el mercado interno, y las exportaciones en el año 2018 fueron mínimas comparadas con años anteriores lo que genera la duda de cómo está la situación del bambú y sus derivados para su exportación.

Es importante destacar que según PROCOMER (2019) “Las exportaciones de bambú y sub productos han caído en promedio un -57% en el período 2014- 2018” (p.31). Esta situación refleja que muchas de estas empresas que son nuevas en el país, no han decidido exportar a algún mercado, como al centroamericano por ejemplo que es al que pertenecemos o, por otro lado, las exportaciones de las empresas que lo estuvieron realizando han caído.

*Tabla 3: Costa Rica: exportaciones de bambú y sub productos, 2014-2018*

<b>Año</b>	<b>Miles de USD</b>
2014	87
2015	126
2016	112
2017	10
2018	3

*Fuente: Adaptación propia de datos obtenidos de PROCOMER, 2019.*

Esta comparación de las exportaciones en los últimos años refleja que la situación no está muy bien para los distintos comercializadores de estos productos en donde el año 2015 fue el que más beneficios trajo para el país. En el 2015, las exportaciones tuvieron como destino Nicaragua (85%), Estados Unidos (4%) y Panamá (4%), en donde lo que principalmente se exportó fue bambú (85%) y esterillas, esteras y cañizos de bambú (5%) (PROCOMER, 2019, p.31).

De ahí es que han ido bajando las exportaciones costarricenses de bambú y sus derivados, y aunque el mercado centroamericano siempre ha sido uno de los más importantes en Costa Rica, no se ha podido llegar de manera exitosa a los demás países. En base a esto es fundamental resaltar que “en 2018, se exportó en su totalidad a Panamá, esencialmente madera de bambú” (PROCOMER, 2019, p.31).

Es claro que la situación del bambú y sus derivados en el 2018 no fue buena, y pese a que Centroamérica siempre ha sido un mercado muy importante para Costa Rica, para el bambú y sus derivados no lo fue, y si no se hubiera exportado a Panamá habría sido un fracaso completo. Según PROCOMER (2019) una de las principales conclusiones que se puede obtener sobre este panorama, es que “factores como la falta de contactos comerciales y mercadeo internacional han afectado el desempeño exportador” (p.31).

Este panorama refleja la importancia de realizar acuerdos comercializables con distintas personas y empresas para poder colocar los productos en el mercado exterior, y aunque es claro que productos como brotes de bambú, cepillos y pajillas no son altamente consumidos, de ahí la importancia de buscar diferentes contactos comerciales. Las buenas relaciones comerciales y claramente la cercanía con los países, hace que Centroamérica sea la mejor opción para buscar

posicionar estos productos, aunque en el caso del bambú y su madera ya hayan sido exportados de igual manera se tienen que hacer más esfuerzos para poder seguir exportando.

Además de la falta de contactos comerciales, el año 2018 fue un poco complejo para la economía costarricense, primero, como se mencionó anteriormente, muchas empresas se vieron afectadas por la crisis que vivió Nicaragua, lo que generaba pérdidas debido a que no se podía hacer el tránsito de mercancías. Esto pudo haber provocado una fuerte incertidumbre entre algunas empresas de que, si exportar era la mejor opción, además de que los países importadores estaban enfocados en otros productos más importantes.

También, el déficit fiscal y la incertidumbre económica que vivió el país generó que, a nivel nacional, las prioridades en el consumo de productos fueran otras. Por ejemplo, según Flores (2018) una consecuencia del faltante de ingresos del gobierno el año anterior, es que “consecuentemente, destinar el dinero a financiar ese faltante, reduce las inversiones en educación, salud, infraestructura, programas sociales, incentivos tecnológicos y otros proyectos que benefician a la población” (párr.48). Este problema hace que la economía no crezca, que no haya movimientos económicos e incluso para las empresas es difícil comercializar debido a esa incertidumbre.

De igual manera se pueden mencionar las situaciones que afectaron la economía costarricense en el año 2018, cada una de estas afectó no solo a la economía nacional, sino a distintas empresas involucradas en el mercado nacional e internacional,

Primero, el proceso gradual de normalización de la política monetaria en naciones avanzadas. Segundo, el incremento en los precios de materias primas, principalmente de hidrocarburos y que, en buena medida, explicó el deterioro de cerca de 3% en los términos de intercambio del país. Tercero, la disputa comercial entre China y Estados Unidos, que introdujo tensiones en los mercados financieros internacionales. Cuarto, la situación política y social en Nicaragua, que ha tenido un efecto negativo sobre el intercambio comercial de Costa Rica con el resto de la región centroamericana. (elmundo.cr, 2019, párr.3)

Por otro lado, tampoco hay que dejar de lado el balance de las exportaciones en el país, en donde es claro que para el bambú y sus derivados no fue el mejor año, pero a nivel general

El año cerró con un desbalance entre los sectores exportadores. Así, el sector de zonas francas (recibe incentivos) aumentó un 13%, pero el régimen definitivo (sin incentivos) apenas creció un 1%. El agrícola, en tanto, se estancó, al terminar el periodo sin crecimiento, y el alimentario bajó un 1%. (Barquero, 2019, párr.2).

Pero, aunque por distintas razones las exportaciones de bambú y sus derivados no tuvieron gran participación en el mercado centroamericano, esto no significa que no se puede seguir intentando realizar exportaciones a los distintos países. Actualmente no se vive con las distintas situaciones que afectaron a la economía y empresas en el 2018, y el negocio de producir y comercializar productos derivados del bambú se puede explotar aún más.

Actualmente son muchas empresas las que ofrecen principalmente productos como cepillos, pajillas y otros productos a base de bambú, sin olvidar también que un punto fuerte es la producción y comercialización de madera de bambú ya sea para muebles y para fines de construcción. Todos estos productos tienen el potencial de ser exportados.

Además, según PROCOMER (2019) en Costa Rica “en total se contabilizan 27 registros sanitarios vigentes de productos con bambú” (p.33). En donde 13 de los productos registrados son costarricenses y entre los cuales destacan los brotes y corazones de bambú, escabeche, té e infusiones y jarabe de bambú. De ahí la importancia de buscar distintos medio y contactos para que las distintas empresas costarricenses puedan exportar más al mercado centroamericano.

### **Beneficios del bambú y sus derivados**

El bambú y sus derivados poseen características que hacen que sea un recurso muy importante y es por eso que muchas empresas alrededor del mundo las aprovechan y hacen que el bambú y sus derivados sean productos interesantes para su comercialización. Por esta razón es que en distintos países las empresas han hecho esfuerzos y han sido capaces de realizar importantes

exportaciones, y de ahí es que en Costa Rica nace la oportunidad de crecer en el mercado local e internacional.

Se podría empezar comentando que, el bambú como planta por si sola posee importantes características, lo cual genera beneficios, por esta razón es que el bambú ha sido declarado por la FAO como “la planta del milenio”, pero también es reconocida porque es “la planta de los mil usos” (Olivo, 2016, párr.1). Su importancia radica en varios aspectos, es por esta razón que Charpentier (2017) menciona su importancia y algunos beneficios,

Es la planta de crecimiento más rápido del planeta. Mientras un árbol maderable demora en crecer 15 o 20 años, un bambú apenas necesita cinco años. Permite preservar y restaurar el ambiente, ya que genera más oxígeno que las especies leñosas, y debido a su sistema radicular sirve eficientemente en la retención y acumulación de agua en los suelos. En los países subdesarrollados, donde el desempleo conduce a problemas económicos y sociales, la producción de bambú y la fabricación de productos basados en este material, ofrece oportunidades de empleo en áreas que se necesita dar estabilidad social y económica. (p.17)

De ahí es que este importante recurso se puede utilizar para producir distintos productos, en los cuales algunos resaltan en su comercialización a nivel nacional e internacional. Entre los principales productos que destacan en su comercialización está la madera de bambú, muebles, brotes de bambú preparados o conservados, productos de cuidado personal y de belleza, así como cepillos de dientes y pajillas. Por otro lado, Olivo (2016) menciona que

Como madera el bambú puede y debe sustituir millones de dólares que hoy importamos en madera, pero a su vez debe generar muchas divisas en artesanías variadas, maderas prensadas y otras formas de expresión de esta noble planta que van desde palillos de dientes a los palillos para comer al estilo oriental. (párr.5)

Hay que destacar, que como se ha mencionado en distintas ocasiones en la presente investigación, la madera de bambú se puede utilizar para crear desde muebles hasta casas o

cualquier otro tipo de construcción, este material es de calidad y alta resistencia, lo cual es beneficioso. Y el hecho de que el bambú crezca de una manera más rápida hace que sea un producto competitivo si se compara con la madera tradicional que año con año se talan gran cantidad de bosques para fines comerciales, lo cual genera preocupación ya que se daña al medio ambiente con la tala, pero también en su proceso de producción y comercialización se sigue dañando al ambiente.

La preocupación por esos efectos negativos se ha manifestado tanto directa como indirectamente en el comercio, particularmente en el comercio internacional, dado que muchos de esos problemas adquieren un significado más importante cuando los intereses y actividades de un país afectan a los de otro, volviéndose cuestiones de gran complejidad respecto de las cuales existen opiniones e intereses contrapuestos. Se trata de un proceso bidireccional: en el sentido de que el comercio internacional repercute sobre el medio ambiente y las medidas de protección del medio ambiente afectan al comercio. (Bourke, s.f, párr.4)

Es por esta razón que utilizar el bambú para crear muebles, artesanías y usarlo en construcciones es una excelente alternativa, además es importante resaltar que según González (2019), citado por Gutiérrez (2019) “Entre 1.000 y 1.500 millones de personas viven en casas de bambú porque son más baratas que las de madera, pero también más ligeras, fuertes y resistentes a los terremotos que las construcciones de ladrillo y cemento” (párr.9).

Por otro lado, a nivel alimenticio sobresalen los brotes de bambú, estos productos destacan entre los más importantes provenientes del bambú, y es que en muchos países las personas suelen adquirirlos debido a su sabor y a los beneficios que poseen. Es por esto que según PROCOMER (2019) “Los brotes de bambú se caracterizan por sus altos valores nutricionales, los cuales tienen 50% más de proteína que la espinaca, más de 100% de fibra que la papa, y con componentes bioactivos como fenoles y fitosteroles” (p.67).

Por esta razón en que en distintos países el bambú como alimento está posicionado y otros también se ha ido posicionando poco a poco, lo que refleja que en Costa Rica existe una oportunidad de comercializar más este tipo de productos y que en el futuro se pueda exportar, así

como se ha hecho con la madera. Sin duda alguna el bambú a nivel alimenticio, especialmente con los brotes, es una buena opción para comercializar debido a sus beneficios,

Y es que el bambú es uno de los alimentos más ricos en fibra comestible y dietética, favoreciendo la digestión, estimulando el sistema inmunológico y manteniendo a raya el estreñimiento. También es muy conocido por incluir en su composición 17 de los 20 aminoácidos que existen y por su gran cantidad de minerales, entre los que destacan el potasio, el fósforo, el magnesio o el hierro. (Mollejo, 2019, párr.3)

También no hay que dejar de lado que el bambú también se puede utilizar a nivel industrial, ya que debido a los beneficios que brinda participa en la elaboración de otros productos especialmente de belleza y de cuidado personal. Según menciona PROCOMER (2019) “La planta es rica en antioxidantes, ganando fuerza en limpiadores, humectantes y lociones, así como una alternativa a químicos dañinos en astringentes” (p.70).

Es por eso que también se le puede sacar provecho al bambú con distintos productos, y hoy en día el hecho de ofrecer en los mercados productos con valor agregado hacen que sea algo llamativo para los consumidores. De igual manera es importante resaltar que

El bambú en polvo o en aceite se está convirtiendo rápidamente en un ingrediente clave para los productos de belleza, el polvo por ejemplo es utilizado en productos exfoliantes y el aceite en esmaltes para uñas y productos para el cabello. (PROCOMER, 2019, p.70)

Otros de los productos derivados del bambú que poco a poco ha ido ganando fuerza a nivel nacional e incluso en otros países son las pajillas y cepillos de dientes hechos de bambú. Estos al usarlos no generan un beneficio directo en la salud de las personas, pero si generan importantes beneficios para el planeta.

Por ejemplo, en el caso de los cepillos, según Jerez (2019) “Una persona puede desechar hasta 300 cepillos de dientes a lo largo de su vida, es decir, hasta 5 kilos de plástico. En Costa Rica,

se compran en promedio 29 millones de cepillos de dientes anualmente” (párr.3). Esta importante cantidad de plástico no solo contamina a Costa Rica, sino que esto se ve reflejado en todos los países del mundo. Es importante destacar que el proceso de degradación de un cepillo hecho de bambú puede durar entre uno a tres años, y este vuelve a la tierra en su totalidad (Troncoso, 2019, párr.7).

También están las pajillas, que al igual que los cepillos de bambú están también siendo comercializadas con mayor frecuencia, ya que además de su buena apariencia ayuda a combatir la problemática que se viven con las pajillas no biodegradables. Y es que lamentablemente estas duran entre 300 y 500 años en degradarse (Notimérica, 2018, párr.8).

El mundo usa mil millones de pajillas de plástico no reciclables por día, 500 millones en los Estados Unidos, un número incalculable termina en el océano, contaminando el agua y las costas y representando una amenaza mortal para las tortugas marinas y otros animales marinos. (Morales, 2017, párr.1)

El hecho de poder producir y comerciar este tipo de productos es de gran importancia debido a intención de proteger el planeta que cada día se ve muy contaminado con los miles de desperdicios de plástico. Actualmente en Costa Rica existen varias empresas involucradas en la producción y comercialización de cepillos y pajillas de bambú, es una excelente oportunidad debido a la tendencia que existe por cuidar al plante. Además, un dato importante es que, a la fecha, ya está aprobado en segundo debate el proyecto para regular el mercado de plástico en Costa Rica. Uno de los puntos que establece esta ley es la eliminación del uso de pajillas del país (Garza, 2019, párr.2).

El bambú permite producir desde muebles hasta cepillos y pajillas, se pueden realizar diferentes tipos de construcciones y hasta productos comestibles, todo esto les trae beneficios a las personas y al planeta lo cual es algo muy importante. En Costa Rica existen empresas que ofrecen estos productos, el hecho de poder competir en el país es aspecto importante pero también poder aprovechar la oportunidad de exportar por ejemplo al mercado centroamericano, es algo que no solo beneficiaría a las empresas sino incluso a los distintos consumidores.

## **Acceso al Mercado Centroamericano**

Cualquier persona o empresa que desee realizar exportaciones tiene como objetivo final que estas se puedan realizar de la mejor manera y que el producto se pueda consolidar en el mercado. Esto implica que se deban de analizar ciertos aspectos alrededor de los países a los cuales se quiere exportar los productos, para que de esta manera puedan ingresar y comercializarse de la mejor manera.

Analizar si existen acuerdos comerciales, restricciones arancelarias y no arancelarias e incluso el comercio de los países, permitirá a cualquier empresa tener un panorama más claro acerca de la situación y así poder evitar un fracaso. También se puede mencionar que,

El acceso a los mercados internacionales ofrece a las PYME ventajas de escala, y el acceso a nuevas tecnologías y nichos de mercado, pero también plantea riesgos, para hacer frente a los cuales esas empresas quizá estén menos equipadas que las organizaciones de mayor envergadura. (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial [ONUDI], 2006, p.17)

### **Centroamérica**

Centroamérica es una región privilegiada en algunos aspectos, tanto a nivel cultural, natural y que poco a poco se ha ido desarrollando. Pero se puede resaltar que según el sitio Visit Centroamérica (s.f.) “Centroamérica es el portentoso y pequeño istmo de 522,762 km<sup>2</sup> que une a la América del Norte con la América del Sur y comprende siete naciones hermanas: Belice, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá” (párr.1). Además, según el portal IndexMundi (2019) para el año 2018 la población superaba los 47 millones de habitantes.

Año con año los países centroamericanos crecen en el tema del turismo y del comercio, lo que refleja que es una región con mucho potencial,

Centroamérica posee la ventaja de ser un canal de comunicación comercial entre el continente asiático y el europeo, además, ser fungir como un puente de

comunicación entre el norte del continente americano y el sur. Para fines comerciales, es una característica sumamente importante, la ubicación del territorio el cual siempre ha sido un factor beneficioso para una región que posee contacto tanto por la costa oeste como este. (Zumbado, 2019)

### **Tratado General de Integración Económica Centroamericana**

Desde hace muchos años tanto Costa Rica como los países centroamericanos se encuentran bajo un tratado, específicamente bajo el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, este ha beneficiado a las naciones en distintos aspectos.

El Tratado General de Integración Económica Centroamericana entró en vigencia el 4 de junio de 1961 para Guatemala, El Salvador y Nicaragua; el 27 de abril de 1962 para Honduras y el 23 de setiembre de 1963 para Costa Rica. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica [COMEX], s.f. párr.1)

Este tratado es de importancia ya que desde sus inicios buscaba la unión centroamericana pero principalmente una mejor a nivel económico, político, social y ambiental. Pero siguiendo con la historia de este tratado, según COMEX (s.f.)

En la década de los años sesenta Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua decidieron conformar el Mercado Común Centroamericano (MCCA), cuyo objetivo principal era unificar las economías e impulsar en forma conjunta el desarrollo de Centroamérica, para mejorar las condiciones de vida de sus habitantes. El MCCA se creó a través del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, el cual entró en vigencia el 4 de junio de 1961 para Guatemala, El Salvador y Nicaragua; el 27 de abril de 1962 para Honduras y el 23 de setiembre de 1963 para Costa Rica. Durante los cuarenta años posteriores a la firma del Tratado General de Integración Económica, el comercio intrarregional creció a pesar de la crisis económica, política y militar que experimentó la región, situación que afectó particularmente durante los años comprendidos entre 1980 y 1986. (Párr.2-4)

Otro aspecto relevante alrededor de este tratado, fue el Protocolo de Tegucigalpa,

Suscrito el 13 de diciembre de 1991 por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. Mediante este protocolo se establece y consolida el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) como el marco institucional de la región, integrado por los estados miembros originales de ODECA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), incorporando a Panamá como Estado Miembro. En diciembre del año 2000, el gobierno de Belice se adhiere al SICA en calidad de Estado Miembro y en diciembre del 2003 lo hace República Dominicana en calidad de Estado Asociado. (Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones [CIEEX], s.f. párr.5)

Centroamérica hoy en día, a pesar de sus dificultades ha podido incrementar su nivel de competitividad, a nivel turístico y comercial. Este tratado ha permitido que el intercambio comercial entre países de la región aumente cada año, lo cual les brinda beneficios a todos los países, y claramente a Costa Rica.

### **Comercio intrarregional en Centroamérica.**

La región centroamericana se ha caracterizado por exportar principalmente productos agrícolas e importar distintos productos de distintas regiones del mundo. Con el paso de los años los países centroamericanos han aumentado en el tema de competitividad, lo que ha hecho que aumenten sus exportaciones, exporten distintos productos y que haya un aumento en el comercio de productos entre países centroamericanos.

Es importante resaltar que en el año 2018 las exportaciones intrarregionales tuvieron un valor aproximado de \$9,745.2 millones, lo que refleja que entre los países de la región existe un importante movimiento comercial que claramente beneficia a todos. Además, de igual manera también se puede resaltar que el valor total aproximado de las importaciones en el 2018 a nivel intrarregional fue de \$10,200.8 millones (Secretaría de Integración Económica Centroamericana [SIECA], 2019).

Entre los principales productos importados en la región centroamericana se encuentran los medicamentos, artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre de plástico, preparaciones alimenticias, productos de panadería, pastelería o galletería, agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, papel del tipo utilizado para papel higiénico y papeles similares, carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada, energía eléctrica y preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales. Además, los principales importadores fueron Guatemala, Honduras y El Salvador (SIECA, 2019).

Todos estos datos reflejan la capacidad con la que cuentan los distintos países de la región, y que actualmente el intercambio comercial es muy amplio, haciendo que, para los países centroamericanos, esta región sea muy importante. Los países importan distintos productos, ya sea para uso industrial o para consumo, haciendo que exista la posibilidad de comerciar distintas mercancías.

### **Costa Rica: exportaciones a Centroamérica**

El mercado centroamericano ha sido de gran importancia para las exportaciones de Costa Rica, que con el pasar de los años se ha sabido aprovechar la cercanía que hay con los países, los buenos contactos comerciales y la capacidad de producir y comercializar distintos productos para satisfacer la demanda regional.

Es importante resaltar que, según COMEX (s.f.)

Históricamente, Costa Rica ha mantenido una balanza comercial superavitaria con Centroamérica. En el periodo 2008-2017, el comercio de Costa Rica con la región creció 4,0%. Por su parte, las exportaciones han mostrado una tendencia creciente constante a lo largo de la década (con una tasa de crecimiento promedio anual de 4,2%). Las importaciones por su parte también han crecido a lo largo de la década (al ritmo de una tasa promedio anual de 3,7%). (párr.10)

Pero resaltando datos del año 2018, entre los principales destinos de exportación en el año 2018 se encuentra Centroamérica. El principal destino de las exportaciones costarricenses fue los Estados Unidos donde se envió el 41% de las exportaciones, y por otro lado resaltan el mercado de la Unión Europea y el centroamericano, donde cada uno recibió el 21% de las exportaciones del país (COMEX, 2019, p.5).

De igual manera se puede resaltar que el valor de las exportaciones al mercado centroamericano en el 2018 fue de \$2.420,56 millones. En donde principalmente se exportó los demás jarabes y concentrados para la preparación de bebidas gaseadas, medicamentos, salsas y preparaciones, pañales, cables eléctricos y productos de panadería fina (PROCOMER, 2019).

### **Estrategia y canales de distribución**

Siempre se debe de considerar la forma en que se va a comercializar un producto, ya que de esto depende mucho su éxito a nivel internacional. El camino desde su producción hasta el consumidor final se tiene que realizar de la mejor manera, por eso se debe de realizar un correcto acceso al mercado.

Este proceso de distribución se puede realizar de dos maneras, dependiendo del producto a comercializar se puede hacer mediante una distribución directa o indirecta. Este proceso se puede entender de una mejor manera, y es que según López (2019)

La distribución directa se basa en que tú eres el productor y también el que hace llegar el producto al consumidor final. Sin embargo, en el caso de la distribución indirecta entran en juego agentes e intermediarios. Este tipo de distribución conlleva directamente un incremento en el precio, ya que tú le vendes al intermediario a un precio, y él pone otro precio a tu producto para tener un margen de beneficio. (párr.3)

### **Canales de distribución en Centroamérica.**

Aunque en muchas ocasiones el productor se encarga de vender directamente el o los productos al comprador, en otras ocasiones los supermercados juegan un papel importante para poder comercializar los productos. Esto es algo beneficioso, debido a que existen productos que se pueden comercializar de esta manera en la región.

Existen aspectos a analizar, así como existen negocios o supermercados propios de una zona particular de un país, también existen supermercados reconocidos. Y es que de acuerdo al sitio Estrategia & Negocios (2017) existen supermercados en el Top Of Mind, por ejemplo, en Costa Rica los principales son Walmart, Maxi Palí y Más x Menos, pero en el caso de Nicaragua los principales son Maxi Palí, La Colonia y Walmart, en Honduras La Colonia, Walmart y Paiz, en El Salvador Super Selectos y Walmart y en Guatemala Walmart, La Torre, Paiz y Despensa F.

Pero por otro lado es importante destacar en que zonas existen más supermercados y por ende en que zonas se visitan más. Por ejemplo, en Costa Rica alrededor del 27% de los supermercados se ubican en San José y otro 23% en Alajuela y Heredia, mientras que en Nicaragua el 62% se concentra en las provincias de Managua, Matagalpa y Jinotega, en Honduras el 25% de los supermercados se encuentran en la provincia de Francisco Morazán, en El Salvador alrededor del 32% de los establecimientos se ubican en el departamento de San Salvador y en Guatemala alrededor del 45% de los supermercados se ubican en la región metropolitana (CentralAmericaData, 2018).

### **Requisitos de ingreso**

Existen algunos aspectos que se deben de considerar para poder realizar un correcto acceso. Poder comprender los temas de aranceles, etiquetado y permisos permiten poder realizar un correcto acceso al mercado centroamericano, y de esta manera poder comercializar los productos de buena manera.

### **Aranceles.**

Para el pago efectivo de los aranceles se debe de considerar dos aspectos, el pago del DAI, establecido en el Arancel Centroamericano de Importación y el respectivo pago del IVA en cada país.

Es importante considerar que según el SIECA (s.f.)

El Arancel Centroamericano de Importación es el instrumento que contiene la nomenclatura para la clasificación oficial de las mercancías que son susceptibles de ser importadas al territorio centroamericano, así como los derechos arancelarios a la importación y las normas que regulan la ejecución de sus disposiciones. (párr.1)

Es por esta razón que es fundamental basarse en el Arancel Centroamericano de Importación para conocer el respectivo porcentaje que debe de pagar cada producto. En el caso de los diferentes productos de bambú el pago del Derecho Arancelario a la Importación puede tener un porcentaje de 5%, 10% o 15% dependiendo de la mercancía.

El otro pago que se debe de hacer a la hora de acceder a un mercado es el respectivo pago del IVA, este porcentaje varía dependiendo del país. En el caso de Guatemala es de un 12%, en El Salvador de un 13% y en Honduras y Nicaragua un 15%.

### **Permisos de importación.**

Los temas de los permisos de importación en los países de la región se deben de considerar especialmente para dos tipos de productos, en este caso sería específicamente para el bambú en caña y para alimentos, que en este caso serían los brotes de bambú.

Los mismos se deben de solicitar en los respectivos ministerios de salud de cada país en el caso de los productos alimenticios, y en los respectivos ministerios de agricultura y ganadería para el caso del bambú en caña. Aunque no existe información clara al respecto, estas instituciones aprueban las importaciones una vez que el importador esté registrado en dicho país, realice el

trámite por medio de una página web establecida por el país y cumpla con las instrucciones indicadas para el producto importado.

### **Registro sanitario.**

Respecto al registro sanitario este requisito es de mucha importancia para poder comercializarlo ya que el producto debe de tener el mismo el cual se obtiene en el Ministerio de Salud. Según el Reglamento Técnico Centroamericano (s.f.) el registro sanitario es un “procedimiento establecido, por el cual los alimentos procesados son aprobados por la autoridad sanitaria de cada Estado Parte para su comercialización” (p.4).

Por otro lado, un aspecto importante es que, con el registro sanitario aprobado, el producto puede comercializarse en los países de la región. Y es que de acuerdo con PROCOMER (2014)

Según el Reglamento Técnico Centroamericano (RTCA) sobre el Reconocimiento de los Registros Sanitarios de Alimentos y Bebidas Procesados, como parte de la integración centroamericana, todos los países miembros de la región cuentan con un procedimiento para que sus respectivos registros sanitarios de alimentos sean reconocidos. El reconocimiento es un trámite mediante el cual cada país acepta que un producto que ha sido registrado en otro estado parte de la región centroamericana pueda comercializarse en su territorio con el número de registro original. (p.34)

### **Certificación fitosanitaria de exportación.**

En el caso de la certificación sanitaria, su importancia radica en que es un documento que ampara que los productos vegetales o forestales fueron inspeccionados y que fueron tratados para estén libres de las plagas. Se puede decir que “el certificado fitosanitario de exportación se expide para indicar que el envío de la mercancía de plantas, vegetales u otros artículos cumple con los requisitos de importación específicos y son conformes a la ley que cada país exige” (Fumix Green, s.f. párr.1).

En Costa Rica la institución encargada de este procedimiento es el Servicio Fitosanitario del Estado,

El SFE controla y regula el intercambio comercial de productos agrícolas tanto en la importación como para la exportación, el registro, control y regulación de sustancias químicas y biológicas de uso agrícola (plaguicidas, fertilizantes, sustancias biológicas y otros productos afines), su control de calidad y los niveles máximos de residuos permitidos (LMR) de los plaguicidas en los productos de consumo fresco, certifica la condición fitosanitaria de los productos para la exportación, mantiene la vigilancia y el control de las plagas de importancia económica y sobre aquellas plagas no presentes en el país que puedan representar una amenaza potencial para la producción agrícola nacional. (Servicio Fitosanitario del Estado [SFE], s.f. párr.1)

### **Etiquetado de productos.**

Un correcto etiquetado productos es fundamental para su comercialización, ya que este además de brindar importante información sobre el producto, sirve como canal de comunicación entre empresa y consumidor.

Es importante resaltar que existen requisitos específicos acerca del etiquetado de cada tipo de producto, y que el etiquetado de estos se debe de realizar de igual manera en los países de la región según lo establecido en el Reglamento Técnico Centroamericano.

### ***Etiquetado general de los alimentos preenvasados.***

En caso de los alimentos preenvasados se debe de seguir lo establecido en el Reglamento Técnico Centroamericano, RTCA 67.01.07:10. Su objetivo “aplica al etiquetado de todos los alimentos preenvasados que se ofrezcan como tales al consumidor o para fines de hostelería y que se comercialicen en el territorio centroamericano” (Ministerio de Economía, Industria y Comercio [Meic], 2015, p.8).

De acuerdo a lo establecido en el RTCA 67.01.07:10 existen 10 requisitos que se deben de seguir a nivel de etiquetado de estos productos, estos son:

1. Nombre del alimento.
2. Lista de ingredientes.
3. Contenido neto.
4. Permiso Sanitario.
5. Nombre y dirección del fabricante, importador o distribuidor.
6. País de Origen.
7. Identificación del lote.
8. Fecha de vencimiento e instrucciones de conservación (cuando corresponda).
9. Instrucciones de uso (cuando corresponda).
10. Requisitos obligatorios adicionales: DCI (Meic, 2019, p.9)

#### ***Etiquetado general de productos no alimenticios.***

El Reglamento Técnico Centroamericano establece una serie de guías para el etiquetado de productos como los cosméticos, farmacéuticos, medicinales, plaguicidas, juguetes, textiles y zapatos. Sin embargo, no establece requisitos específicos sobre otros productos no alimenticios como podría ser el caso de las pajillas o cepillos de bambú.

Es por esta razón que según el Meic (s.f.)

Debido a que no existe un reglamento para el etiquetado general de los productos no alimenticios, éste se rige, en ausencia de reglamentación específica, por lo establecido en los artículos 32 y 34 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor y en el artículo 43 del reglamento a esta Ley. Si bien estos artículos no son exhaustivos dan las líneas generales sobre la información que necesita el consumidor para hacer su elección. (párr.6)

Estos artículos hacen referencia a los derechos del consumidor respecto a protección contra los riesgos que puedan afectar su salud, derecho a información, derecho a garantía, pero un aspecto

que se puede resaltar es lo establecido en el artículo 34, inciso b, en donde se menciona que es obligación del comerciante y productor,

Informar suficientemente al consumidor, en español y de manera clara y veraz, acerca de los elementos que incidan de forma directa sobre su decisión de consumo. Debe enterarlo de la naturaleza, la composición, el contenido, la fecha de caducidad, el peso, cuando corresponda, de las características de los bienes y servicios, el país de origen, el precio de contado en el empaque, el recipiente, el envase o la etiqueta del producto y la góndola o el anaquel del establecimiento comercial, así como de cualquier otro dato determinante, como sustancias adicionales que se le hayan agregado al producto original. (Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor N° 7472, 1994)

Esta información es importante ya que le permite al productor o comerciante tener una idea clara de cuáles son los requisitos mínimos para un correcto etiquetado de un producto. Esto a su vez le permite poder acceder a un mercado como el centroamericano de una manera más fácil brindando información acerca del producto, origen y en el idioma de la región.

### **Logística de exportación**

La logística en el comercio internacional cumple una de las funciones más importantes, ya que esto implica que debe haber una correcta coordinación y eficiencia en todos los pasos que esto implica, desde que el o los productos son cargados en la unidad de transporte, documentación y hasta que llegue a su destino final.

Claramente la logística es fundamental en el comercio internacional, y es que según Mondragón (s.f.) la logística “en el ámbito internacional constituye la base para la apertura comercial, la competitividad y la globalización económica, así como para el desarrollo del transporte y la industria de bienes y servicios, convirtiéndose en pieza fundamental para el crecimiento económico” (párr.3).

## **Tipos de exportación**

Para realizar una correcta exportación siempre se debe de considerar como se va a realizar y si se cuenta con la capacidad y recursos para poder hacerla por cuenta propia o con ayuda de intermediarios. Es por esta razón que para un mejor entendimiento las exportaciones se pueden dividir en tiempo y modo de envío.

### **Exportación según tiempo.**

Este tipo de exportación depende de su objetivo final, ya que puede ser temporal o definitiva que suele ser la más común e importante.

#### ***Exportación temporal con reimportación en el mismo estado.***

Este tipo de exportación en algunas ocasiones es muy importante debido al objetivo que tienen, es importante destacar que según el artículo 78 del Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA),

La exportación temporal con reimportación en el mismo estado, es el régimen aduanero mediante el cual, con suspensión del pago de derechos e impuestos a la exportación en su caso, se permite la salida temporal del territorio aduanero, de mercancías nacionales o nacionalizadas, con un fin específico y por un tiempo determinado, con la condición que sean reimportadas sin que hayan sufrido en el exterior ninguna transformación, elaboración o reparación, en cuyo caso a su retorno serán admitidas con liberación total de derechos e impuestos a la importación. (p.27)

Un ejemplo de lo anterior se ve comúnmente en las exhibiciones, algo que para los derivados del bambú sería una excelente opción para poder mostrarlos.

#### ***Exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo.***

Aunque los productos como el bambú y sus derivados no suelen ser exportados mediante esta modalidad, según el artículo 79 del CAUCA,

La exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo es el régimen que permite la salida del territorio aduanero por un plazo determinado de mercancías nacionales o nacionalizadas, para ser sometidas en el exterior a las operaciones de transformación, elaboración, reparación u otras permitidas, con suspensión en su caso, de los derechos e impuestos a la exportación, para ser reimportadas bajo el tratamiento tributario y dentro del plazo establecido en el Reglamento. (p.27)

### ***Exportación definitiva.***

No hay duda que este tipo de exportación es la que se da con mayor frecuencia y la que es más importante, ya que la trae beneficios tanto al vendedor, compradores y consumidor final. Según el artículo 69 del CAUCA “la exportación definitiva, es la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior”. (p.25)

### **Exportación según envío.**

Siempre se debe de considerar los recursos y la cantidad de mercancía que se plantea enviar a un país, ya de que esto dependerá la forma del envío.

### ***Exportación directa.***

Este tipo de exportación se podría decir que es la más segura, además de contar con contactos seguros para realizar la venta, y algunas ocasiones se necesitan recursos para poder hacer el envío por cuenta propia. Se podría decir que, “la exportación directa consiste en que una empresa vende productos directamente a un cliente en un mercado internacional. Las organizaciones pueden vender a una amplia gama de clientes, algunos de los cuales actúan como intermediarios en el mercado objetivo” (Cantero y Méndez, 2017, párr.4-5).

### ***Exportación indirecta.***

Este tipo de exportación es importante y recomendado a empresas que no cuentan con los conocimientos o medios para realizar la exportación por su cuenta, sin embargo, existe la posibilidad de que obtengan menos ganancias y control comparado al hecho de hacer la venta por su cuenta.

Según Flores (2017) “esta alternativa se caracteriza por contar con un intermediario que se encarga de asumir los procesos necesarios para la venta, entre ellos contactos con clientes, procesos logísticos y respuesta ante cualquier anomalía” (párr.2).

### ***Exportación concentrada.***

Este modo de envío de igual manera es de mucha importancia para aquellas empresas que debido a su volumen y destino lo puede hacer de manera conjunta.

Este modo según Zambrano (2018) “se refiere a las exportaciones que surgen de la colaboración de varias empresas, donde las mercancías trasladadas pertenecen a diversos fabricantes que tienen el mismo bien y destino común” (párr.6).

## **Medios de transporte**

El medio de transporte es uno de los puntos que siempre se deben de considerar para que la mercancía llegue en las mejores condiciones. Analizar el tiempo, la distancia, el tipo de mercancía y el costo permite realizar una correcta elección.

A nivel centroamericano se puede resaltar tres tipos de medios de transporte en los cuales las mercancías son trasladadas de un país a otro.

### **Transporte marítimo.**

Para el comercio internacional, el transporte de mercancías vía marítima es fundamental, por ende, este medio de transporte es el más utilizado. Según Kanvel (2017) “Se trata del medio de transporte más utilizado en las operaciones comerciales internacionales debido a su gran capacidad de carga y menor coste” (párr.5).

Aunque en algunas ocasiones el tiempo de traslado puede ser una desventaja por su duración, el tema de que se puede trasladar gran cantidad de carga, diferentes tipos de carga, menor costo, seguridad y estabilidad hacen que el transporte vía marítima en muchas ocasiones sea la mejor opción.

### **Transporte terrestre.**

El transporte terrestre o específicamente por carretera, de igual manera es muy importante en el comercio internacional. Y es que “Este tipo de transporte internacional de mercancías ofrece la posibilidad de trasladar los productos de manera directa, rápida y económica, aunque no es posible cargar artículos demasiado voluminosos y su elección no es recomendable para trayectos de larga distancia” (Kanvel, 2017, párr.8).

Uno de los puntos importante que se pueden destacar es que con el transporte por carretera se puede realizar el servicio "puerta a puerta". En donde en algunas ocasiones debido a que las distancias no son tan largas, la unidad de transporte puede llegar directamente hasta el destino acordado.

### **Transporte aéreo.**

Otra opción es el transporte de mercancías vía aérea, básicamente se puede considerar que “Es el medio de transporte más caro teniendo en cuenta el peso, pero su principal ventaja es la rapidez, por lo que se trata de una vía ideal para el transporte internacional de mercancías a larga distancia” (Kanvel, 2017, párr.13).

Aunque de primera mano se puede considerar transportar las mercancías vía marítima o terrestre, si se cuenta con los recursos y no es una carga compleja, el transporte vía aérea de mercancías sin duda alguna es una opción importante para un traslado rápido y seguro.

### **Costa Rica: exportaciones según medio de transporte**

Año con año Costa Rica ha ido aumentando su nivel de exportaciones, lo que implica que haya un mayor uso de los distintos medios de transporte. Es importante destacar que, según PROCOMER (2020) en el año 2018 en volumen total de las exportaciones fue de 8.986.374,9 toneladas, en donde el 81.85% fue transportado vía marítima, el 17.61% vía terrestres y un 0.54% vía aérea.

De los aproximadamente \$11.287 millones exportados en el 2018, el 53.69% de ese valor, fue transportado vía marítima, el 26.38% vía aérea y el 19.93% vía terrestre (PROCOMER, 2020). Todos estos datos reflejan la importancia que tienen los distintos medios de transporte, especialmente el marítimo, aunque de igual manera se puede resaltar que el transporte vía aérea fue el menos utilizado, pero se transportó mercancías de alto valor.

### **Exportaciones vía terrestre hacia Centroamérica.**

El mercado centroamericano es de mucha importancia para Costa Rica, debido a su cercanía y las necesidades de los consumidores, esta región permite que haya un importante movimiento en el comercio internacional.

Debido a la cercanía con los países de la región, el transporte de mercancías principalmente se da por vía terrestre, esto gracias a distintos camiones. Esto se puede reflejar en lo siguiente, y es que según PROCOMER (2020) de la totalidad del transporte terrestre en el 2018, el 42.95% tuvo como destino Nicaragua, el 23.26% Panamá, el 13.42% Guatemala, el 10.97% El Salvador, el 8.67% Honduras, y también se puede mencionar que el 0.54% tuvo como destino México y el 0.19% Belice.

## Tiempos de transito

Para realizar una correcta exportación, siempre se debe de considerar el tiempo de tránsito, esto permite conocer el tiempo aproximado de llegada al destino final, pero también si el tiempo podrá afectar la mercancía y también permite realizar una correcta coordinación para su entrega final.

Pese a que Costa Rica posee una clara cercanía con los países de la región, de igual manera se deben de considerar los tiempos de tránsito para realizar la correcta exportación. Actualmente la mayoría de las exportaciones se realizan vía terrestre sin embargo existen distintas empresas que además de brindar el servicio, de igual manera realizan los envíos vía aérea o marítima.

*Tabla 4: Tiempos de transito*

País	Vía terrestre	Vía marítima	Vía aérea
Nicaragua	2 días	1 – 5 días	1 – 3 días
Honduras	3 – 4 días	2 – 13 días	1 – 3 días
El Salvador	3 – 5 días	13 – 20 días	1 – 3 días
Guatemala	3 – 4 días	4 – 12 días	1 – 3 días

*Fuente: Adaptación de datos obtenidos del Sistema Integrado de Logística, PROCOMER, 2020.*

## Documentos para la exportación

Sin duda alguna el tema de los documentos para la exportación es uno de los puntos más importantes, y es que se deben de confeccionar y presentar de buena manera para que no haya ninguna traba al momento de realizar la debida exportación. Realizar el debido proceso no solo beneficia al exportador o importador, sino a las autoridades ya que les permite conocer todos los datos tanto de la mercancía, como del exportador e importador para que de esta manera no se cometa ningún delito.

### **Factura comercial.**

La factura comercial es un documento de importancia ya que brinda información acerca de la mercancía además de servir como un medio de contrato entre vendedor y comprador.

Además, se puede mencionar que según PROCOMER (2016) la factura comercial “es un documento mercantil que establece las condiciones de la venta al comprador” (p.6). Debido a esto es que su información debe de ser clara y precisa para así evitar inconvenientes.

### **Manifiesto de carga.**

El manifiesto de carga según PROCOMER (2016) “es el contrato con el transportista y ampara el transporte de mercancías ante las distintas autoridades” (p.6).

Este documento tiene su importancia debido a que funciona como contrato, pero también contiene información acerca del medio de transporte, el transportista, destino y algunos datos sobre la mercancía.

### **Documento de transporte.**

El documento de transporte posee diferentes nombres, esto depende del medio en el cual la mercancía sea transportada. Por ejemplo, si es vía marítima se le denomina conocimiento de embarque, si es vía terrestre es carta porte y si es vía aérea se le denomina guía aérea.

Este documento es importante para todas las partes involucradas,

Podría decirse entonces, que el documento de transporte es aquel que emite el transportista en ocasión de recibir la mercadería que le entrega un cargador – remitente–, mediante el cual se compromete a transportarla hasta un determinado destino, bajo ciertas condiciones, a cambio de un contravalor monetario. Debe agregarse que en tal documento el transportista, de acuerdo a lo indicado por el cargador –remitente–, nombra al destinatario del envío, quien se convierte en la persona –física o jurídica– que tendrá derecho a reclamar lo enviado en el lugar de destino. (RGX Online, 2016, párr.4)

### **Declaración Única Aduanera.**

La Declaración Única Aduanera es otro documento el cual contiene información importante acerca de la mercancía. Y es que según PROCOMER (2016) el DUA “es un documento que tiene como objeto presentar las descripciones, pesos, valores, clasificaciones arancelarias, entre otros de los productos a exportar. Puede ser elaborado por una agencia aduanal o el exportador mediante el sistema VUCE 2.0”. (p.6).

### **DUCA.**

La Declaración Única Centroamericana mejor conocida como DUCA, es según la SIECA (s.f.)

El documento que une las tres principales declaraciones aduaneras que ampara el comercio de mercancías en Centroamérica. La DUCA integra el Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA), utilizado para el comercio intrarregional de mercancías originarias; la Declaración para el Tránsito Aduanero Internacional Terrestre, conocida como DUT, empleada para el tránsito internacional terrestre de las mercancías en Centroamérica; y la Declaración de Mercancías, también conocida como DUA o DM, utilizada para el comercio con terceros países fuera de la región. (párr.1-2)

También, es importante resaltar que esta tiene tres modalidades, según la SIECA (s.f.)

La DUCA-F se deberá emplear para el comercio de mercancías originarias de la región centroamericana.

La DUCA-D se debe emplear para la importación o exportación de mercancías con terceros países fuera de la región centroamericana.

La DUCA-T se debe emplear para el traslado de mercancías bajo el régimen de tránsito internacional terrestre. (párr.3)

### **Permisos de exportación.**

Acerca de los permisos de exportación, según PROCOMER (2016)

En Costa Rica se les conoce como notas técnicas y corresponden a los permisos que deben tramitarse en determinadas dependencias del Estado y que son necesarias para llevar a cabo la exportación de algunos productos dependiendo de su naturaleza y uso, entre estas instituciones se encuentran, el Ministerio de Salud, Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Ministerio de Seguridad Pública, Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE), entre otros. (p.6)

En general las notas técnicas son requisitos no arancelarios que avalan la salida o ingreso de ciertas mercancías a un país, permitiendo que haya un control debido a su función o consistencia.

### **Documentos opcionales de exportación.**

Como se mencionó anteriormente, existen documentos de mucha importancia para poder realizar una exportación, aunque también existen otros documentos que además de tener una función, ayudan a facilitar todo el proceso del intercambio comercial.

#### ***Póliza de seguro.***

Aunque en la mayoría de las ocasiones las mercancías son transportadas de una manera segura, siempre se debe de prever alguna situación, de ahí la importancia de la póliza de seguro.

Según PROCOMER (2016), la póliza de seguro “ofrece cobertura contra daños físicos o pérdidas de los bienes durante el transporte, bien sea terrestre, marítimo o aéreo, también depende del término de la negociación establecido con el comprador” (p.6).

#### ***Carta de instrucciones al agente aduanal.***

Según PROCOMER (2016), se puede entender que esta carta es un “documento en el que se brindan las instrucciones en forma clara y precisa (manejo y consignación de la mercancía, etc.) al agente aduanero para realizar el despacho”. (p.6)

### ***Carta de instrucciones al transportista.***

Este tipo de carta según PROCOMER (2016), “brinda detalles a la empresa transportista con la finalidad de programar el transporte principal y actualizar la pre-cotización, también se deberá anotar el régimen aduanero al que se destinarán las mercancías, manejos especiales y seguros” (p.6).

### ***Certificados adicionales.***

Muchas veces los certificados juegan un papel importante, ya que demuestran un valor agregado o la forma en que se realizó el producto.

Aunque existen diferentes certificados como los de productos orgánicos, amigables con el ambiente, de calidad, marca país, se puede decir que, “básicamente, la certificación de productos es una actividad mediante la cual una organización independiente, también denominada tercera parte, comprueba y asegura por escrito que los productos realizados por un fabricante cumplen con todos los requisitos de calidad especificados” (CTMA Consultores, 2017, párr.3).

### ***Lista de empaque.***

La lista de empaque es un documento que ayuda a todas las partes involucradas ya que permite identificar la mercancía y la cantidad que esta sienta objeto de comercio.

De igual manera también se puede mencionar que “es un complemento útil para la factura comercial, ya que suministra los detalles físicos de la carga, tales como: descripción, cantidad de productos, cantidad de cajas, peso y tamaño” (PROCOMER, 2016, p.6).

### ***Certificado de origen.***

El certificado de origen es uno de los documentos importante que no hay que dejar de lado si se quiere exportar a un país bajo las condiciones de un tratado de libre comercio, y así gozar de una reducción o exención del pago de aranceles.

Según PROCOMER (2016) el certificado de origen “Este corresponde a un documento mediante el cual se certifica que la mercancía exportada es originaria de Costa Rica, siempre y cuando se cumplan con las reglas negociadas entre los países signatarios del acuerdo comercial” (p.6).

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

### **Enfoque de la Investigación**

La presente investigación tiene como finalidad determinar la situación del bambú y sus derivados para su exportación hacia el mercado centroamericano en el segundo semestre del 2018, esto a través de un enfoque de tipo cualitativo. El enfoque cualitativo “utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.7).

Según menciona Monge (2011) “la investigación cualitativa intenta hacer una aproximación global de las situaciones sociales para explorarlas, describirlas y comprenderlas de manera inductiva” (p.16). La elección de este enfoque se debe a que la presente investigación se guía o sigue un rumbo, gracias a lo indicado en una serie de investigaciones y opiniones de expertos en la materia. Al poder indagar en los estudios acerca de la situación del bambú y sus derivados, se podrá hacer un respectivo análisis del tema, así como predecir los fenómenos alrededor de la situación del bambú y sus derivados.

Por otro lado, la investigación cualitativa permite analizar más información y esto permite regresar a etapas previas para de esta manera poder hacer una mejor interpretación y comprensión de los hechos. Gracias a los distintos estudios y opiniones de los expertos se podrá tener un panorama más claro de la situación y esto permite llegar a las debidas conclusiones.

### **Diseño de la Investigación**

El diseño de esta investigación está basado en dos tipos, a nivel fenomenológico y a nivel de investigación - acción. Esto permite poder abordar de una mejor manera lo indagado en los estudios y poder entender lo que manifiestan los expertos y en base a eso poder llegar a las debidas conclusiones.

Según Fuster (2019) el diseño fenomenológico “se fundamenta en el estudio de las experiencias de vida, respecto de un suceso, desde la perspectiva del sujeto. Este enfoque asume el análisis de los aspectos más complejos de la vida humana” (párr.3). De igual manera, Hernández et al. (2014) mencionan que, respecto a los diseños fenomenológicos, “su propósito principal es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas con respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias” (p.493). Esto es importante ya que gracias a los cuestionarios y entrevistas que se les realicen a los expertos, se podrá tener un panorama o una perspectiva más clara acerca de la situación del bambú y sus derivados.

Por otro lado, según menciona Eizagirre y Zabala (s.f.) “el método de la investigación-acción participación (IAP) combina dos procesos, el de conocer y el de actuar, implicando en ambos a la población cuya realidad se aborda” (párr.2). Además, según Hernández et al. (2014) respecto al diseño investigación - acción “Su precepto básico es que debe conducir a cambiar y por tanto este cambio debe incorporarse en el propio proceso de investigación. Se indaga al mismo tiempo que se interviene” (p.496).

La intención con este diseño, es que gracias a los estudios y a los cuestionarios y entrevistas, se podrá determinar la situación del bambú y sus derivados para su exportación hacia el mercado centroamericano en el segundo semestre del 2018, y así entender lo que sucede alrededor de este tema y poder llegar a las debidas conclusiones.

## **Fuentes de Información**

### **Fuentes primarias**

En la presente investigación, se utilizaron como fuentes primarias diversos estudios acerca del bambú y sus derivados, además de investigaciones y publicaciones de instituciones, así como investigaciones hechas por medios de comunicación acerca de este tema. Esta información es importante ya que se puede analizar más del tema gracias a los distintos aportes realizados por los investigadores.

## Fuentes secundarias

Por otro lado, las fuentes secundarias son los aportes y criterios dados por las muestras en esta investigación. Esta información es dada por profesionales en la materia y expertos que trabajen en relación con el bambú y sus derivados. En base a los aportes de estas personas se puede tener un panorama más claro a la hora de analizar los resultados y obtener las debidas conclusiones.

## Muestra

Según Hernández et al. (2014) “la muestra es, en esencia, un subgrupo de la población” (p.175). En esta investigación se tomará como población a funcionarios de instituciones y empresas con conocimientos en el campo del comercio internacional y productos derivados del bambú.

En base a esto, para la presente investigación la elección de la muestra fue no probabilística o dirigida, esta se puede definir como “subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación” (Hernández et al., 2014, p.176). Es importante la elección de profesionales y conocedores del tema, para profundizar en el tema y hacer un correcto análisis de resultados.

*Tabla 5: Elementos seleccionados como muestra en la investigación*

Entrevistado	¿Dónde?	¿Por qué?
1	COMEX	Ministerio encargado de todo lo referente a tratados internacionales y comercio internacional.
2	PROCOMER	Institución que mediante investigaciones, capacitaciones y ferias comerciales busca promover las exportaciones del país.
3	Ministerio de Agricultura y Ganadería	Ministerio encargado en controlar, investigar y dar apoyo en temas agrícolas y ganaderos, incluso a nivel de exportación e importación.
4	Servicio Fitosanitario del Estado	Dependencia del Ministerio de Agricultura y Ganadería que controla y regula el intercambio comercial de productos agrícolas tanto en la importación como para la exportación.

5	SOCIACO Logistics	Empresa logística que asesora y ofrece los servicios de transporte aéreo, marítimo, terrestre y servicios aduanales
6	Profesional en exportaciones	Persona con alta experiencia laboral y académica en el área de exportaciones.
7	FUNDEBAMBÚ	Organización no gubernamental sin fines de lucro, promotora del emprendedurismo en el desarrollo del cultivo, transformación y uso del bambú en Costa Rica.
8	Bambutico	Empresa que siembra, cultiva y utiliza el bambú como materia prima para construcción, viveros, muebles y da asesoría.
9	BambuPlus	Empresa productora y comercializadora de bambú especialmente para fines constructivos o decorativos.
10	A y E Bambú	Empresa comercializadora de productos a base de bambú .
11	BambuCo	Empresa dedicada al desarrollo, elaboración y comercialización de productos alimenticios a base de brotes tiernos de Bambú

*Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la presente investigación, 2020.*

### **Unidades de Análisis**

Las unidades de análisis son aquellas que se derivan de los objetivos específicos, estas son de gran importancia ya que son objeto de investigación. En la presente investigación se usaron las siguientes unidades:

#### **Comercio**

El comercio prácticamente se puede definir como el “negocio que implica comprar y vender productos en un mercado y la obtención de un beneficio por tal acción” (Ucha, 2012, párr.2). Es fundamental para esta investigación indagar adecuadamente como se mueve el tema del comercio internacional del bambú y sus derivados, ya que este es el punto fuerte de la investigación.

## **Acceso al mercado**

Se puede decir que “el acceso al mercado es la medida en que los productos y servicios pueden comercializarse libremente en los mercados de exportación” (Organización Internacional de las Maderas Tropicales [OIMT], s.f. párr.1). Esto es relevante a nivel de producción porque es importante saber cómo es que se exportan los derivados del bambú para que de esta manera el exportador no tenga trabajas o tenga beneficios a la hora de hacerlo y buscar posicionarse en un mercado.

## **Logística de exportación**

La logística de exportación se puede entender como

La parte de la cadena de suministros que planifica, implementa y controla el flujo efectivo y eficiente; el almacenamiento de artículos y servicios y la información relacionada desde un punto de origen hasta un punto de destino con el objetivo de satisfacer a los clientes. (Ramírez, 2015, p.3)

Es importante conocer el correcto proceso logístico de exportación para las mercancías derivadas del bambú y que puedan llegar a su destino de una manera correcta.

## **Instrumentos Utilizados en la Investigación**

### **Cuestionario**

El cuestionario es de gran importancia a la hora de realizar la investigación, según Hernández et al. (2014) el cuestionario es el “conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir” (p.217). Por otro lado, al ser la investigación de tipo cualitativa, las preguntas realizadas fueron abiertas y no estructuradas, esto para obtener mayor información, a la hora de realizar las interrogantes.

Además, el cuestionario que será utilizado será de tipo semiestructurado. Este tipo de cuestionario ayuda a recopilar la información exacta que brindan los expertos en el tema debido a las distintas preguntas hechas y permite que haya diversidad a la hora de recopilar las respuestas.

## **Entrevista**

Según El País (s.f.) “La entrevista, en el sentido estricto, es un diálogo entre dos o más personas que responde al formato de pregunta-respuesta” (párr.1). Con la entrevista se busca promover la investigación y análisis sobre el tema relacionado con la situación del bambú y sus derivados para su exportación hacia el mercado centroamericano y supone la obtención de información en base a las preguntas realizadas.

Estas entrevistas son de carácter presencial, esto con la intención de que haya una mayor facilidad a la hora registrar de primera mano toda la información dada por las personas con conocimiento en el tema.

## **Proceso para la Recolección y Análisis de Datos**

Debido a que esta investigación es de carácter cualitativo, el proceso para la recolección de datos se hará mediante una entrevista a través de un cuestionario realizado a expertos en comercio internacional y en el tema del bambú y sus derivados. Esto permite obtener información certera acerca de las interrogantes que se plantean en la presente investigación.

Por otro lado, el análisis de datos se realizará en base a las categorías establecidas en la unidad de análisis, estas se podrán agrupar por temas en común y similitud. Estas categorías son de importancia ya que a su vez se definen en función del estudio y permiten tener un panorama más claro acerca de la situación. Debido a esto, las respuestas basadas en las categorías establecidas en la unidad de análisis, se analizarán para obtener conclusiones y recomendaciones en la investigación.

## CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el presente capítulo a continuación, se muestra el análisis realizado a los datos obtenidos a partir de las entrevistas aplicadas a la muestra de la investigación. El cuestionario aplicado consta de doce preguntas, y este permite analizar las respuestas dadas por los profesionales relacionados en el área del comercio internacional o en la comercialización del bambú y sus derivados. Este cuestionario es importante ya que permite que la muestra brinde sus opiniones y conocimiento sobre la situación del bambú y sus derivados para su comercialización en el mercado centroamericano, esto para posteriormente, dar a conocer los resultados obtenidos.

El presente capítulo está dividido en dos partes, en la primera parte se presenta una tabla con las unidades de análisis y sus respectivas categorías de análisis. En la segunda parte del presente capítulo se describe y analiza cada categoría de las unidades de análisis, esto es importante ya que se realiza un correcto análisis en base a los datos arrojados en las entrevistas y con la teoría existente.

*Tabla 6: Unidades y Categorías de Análisis*

<b>UNIDADES DE ANÁLISIS</b>	<b>CATEGORÍA</b>
Comercio	Exterior Desarrollo Situación Comercialización Beneficios Desconocimiento Apoyo
Acceso al mercado	Potencial Tendencia Competencia Ventajas Afectación Certificación

Logística de exportación	Aduanas Logística Facilidades Obstáculos
--------------------------	---

*Fuente: elaboración propia con datos de la presente investigación, 2020.*

### **Unidad de Análisis 1: Comercio**

La primera unidad de análisis de la investigación hace referencia al tema del comercio, es fundamental para la presente investigación hacer un respectivo análisis de cómo se mueve el comercio internacional y nacional del bambú y sus derivados y otros aspectos alrededor de este.

Tanto los productores, comercializadores y consumidores de bambú y sus derivados se benefician con el comercio de estos productos, es por esta razón que distintos temas son relevantes y juegan un papel importante para poder comprender la situación del comercio del bambú y sus derivados tanto a nivel internacional como a nivel nacional.

Debido a esto, a continuación, se presentan las categorías derivadas de la primera unidad de análisis del presente trabajo:

1. Exterior
2. Desarrollo
3. Situación
4. Comercialización
5. Beneficios
6. Desconocimiento
7. Apoyo

#### **Categoría 1: Exterior**

##### **Descripción.**

Basado en lo que expresaron los profesionales en comercio internacional, se establece esta categoría de análisis. Esta categoría corresponde principalmente al hecho de que, si ha habido un aumento en el comercio internacional del bambú y sus derivados, aspecto que es relevante en la presente investigación para poder comprender como se ha vivido el comercio de estos productos con el pasar de los años.

Lo anterior se puede apreciar a continuación en lo mencionado por los profesionales en el área:

Si, dado que el bambú se considera una alternativa amigable con el ambiente para la producción en muchos sectores. Es importante como complemento/sustituto del sector forestal y por su importancia para la reforestación y rehabilitación del ambiente, además de ser un producto versátil no solo para la alimentación sino para la manufactura de productos de usos diversos. (Entrevistado 1, 2020)

Ahorita en este momento, por ejemplo, lo que es la demanda internacional en los últimos 5 años ha tenido un crecimiento del 1%, en realidad ha sido bastante estable el crecimiento como tal. Las importaciones alcanzaron casi \$1500 millones solamente el año pasado, esto a nivel mundial. Los países que tienen una mayor demanda son los Estados Unidos, Japón, Países Bajos, Vietnam y Francia. Estos son los 5 principales países importadores de productos de bambú. (Entrevistado 2, 2019)

Si claro que sí, está como de tendencia porque el bambú es un buen aliado al medio ambiente, es una planta que crece muy rápido y además se está dando como un auge o tendencia de elaborar cosas a base de bambú para mitigar un poco los efectos negativos que tiene la tala de árboles o el uso de otros productos contaminantes, entonces sí, creo que tiene muchísimo futuro y va en auge. (Entrevistado 8, 2019)

Si claro si se ha dado un aumento. (Entrevistado 9, 2020)

A nivel internacional sí. (Entrevistado 11, 2020)

## **Análisis.**

Sin duda alguna el comercio es fundamental para las personas y gobiernos de todos los países, según Ceballos (2019) “El comercio exterior representa el intercambio entre un país y otro, en términos de bienes y servicios. Con el fin de que las naciones involucradas puedan cubrir sus necesidades de mercado tanto externas como internas” (párr.4). Pero a nivel de comercio internacional específicamente del bambú y sus derivados, este ha tenido distintos movimientos con el pasar de los años y a pesar de no ser productos tradicionalmente consumidos o utilizados sus números son importantes.

Es por esta razón que según PROCOMER (2019)

Las importaciones de bambú y sub productos alcanzaron 1 441 millones de USD en 2018, lo cual corresponde a un CAGR de +1%, respecto a 2014. El principal producto importado a nivel mundial en 2018 fueron los brotes de bambú (17%) y los muebles de bambú o ratán (14%). (p.42)

Este crecimiento anual promedio que menciona PROCOMER es importante considerar, debido a que, por ejemplo, en el 2014 se importó \$1 398 millones, pero, en el 2017 la cifra bajó a \$1 017 millones para posteriormente en el 2018 aumentar a \$1441 millones. Otro aspecto a considerar es que con el pasar de los años cada vez más personas utilizan el bambú y sus derivados para distintos usos o consumo y muchos países se beneficia mucho en su mercado local y aprovechando las oportunidades para exportar o importar. Según menciona Rada (2019)

Si bien el bambú puede crecer prácticamente en cualquier lugar donde haya agua y luz solar, la mayor parte se produce en 7 millones de acres en China. El resto del mundo está comenzando a captarlo: si bien el 60% de la demanda del producto aún proviene de la región de Asia y el Pacífico, el aumento de las exportaciones a EE UU, Alemania y Francia está impulsando un serio crecimiento. Ahora con un valor de \$ 68.8 mil millones, se espera que el mercado de bambú aumente a \$ 98.3 mil millones para 2025. (párr.4)

## **Categoría 2: Desarrollo**

### **Descripción.**

La presente categoría surge del hecho de que en Costa Rica ha existido un desarrollo en el tema del cultivo y comercialización del bambú y sus derivados. Poder comprender este tema a nivel nacional por parte de los profesionales relacionados con el tema, permite analizar desde otra perspectiva como se ha manejado este aspecto del bambú y sus derivados en el país. Los entrevistados expresaron lo siguiente:

En el caso de Costa Rica tiene bastante rato de que se inició su producción, ya que el enfoque siempre ha sido a nivel de apoyo a lo que es vivienda social, desde los años 80 y también lo que son las compañías bananeras que fueron en realidad los que introdujeron al país el bambú para dar soporte a las diferentes plantaciones de banano. Pero tradicionalmente ha sido el enfoque de construcción, ha habido apoyo incluso de misiones de Taiwán y de China que han venido al país principalmente a la zona sur a dar apoyo en cuanto a capacitaciones y asistencia técnica para los diferentes productores. Sin embargo, igual ha habido ciertos subibajas en cuanto al interés no solo a nivel productivo privado sino también a nivel estatal, en su momento incluso hubo una gerencia nacional de bambú en el Ministerio de Agricultura que se crea en el 2012 pero para el 2014 ya se pierde ese programa nacional de bambú. Ha habido esfuerzos, ha habido ciertas iniciativas tanto a nivel público como privado, pero ha estado subiendo y bajando. Ahora en la Universidad Nacional hay un proyecto que se llama Desarrollo productivo del bambú en Costa Rica, que es un proyecto que está buscando apoyar la producción, dar asistencia técnica y promover el cultivo como tal. (Entrevistado 2, 2019)

Respecto programas al menos hace más o menos unos dos o tres años atrás existía a nivel del Ministerio de Agricultura un programa nacional de bambú que promovía su cultivo y comercialización, pero, después de que la persona que estuvo a cargo se pensionara eso quedó totalmente rezagado. (Entrevistado 3, 2020)

Las empresas ticas han desarrollado mayores capacidades en innovación de productos a base de bambú y tienen actividades diversificadas en campos como la producción de brotes comestibles. También se realizan emprendimientos novedosos para exportación de tabletas de bambú y uso de tarimas para carga de bambú, entre otros. (Entrevistado 7, 2020)

### **Análisis.**

Fácilmente se puede entender por el termino desarrollo “como el proceso de evolución, cambio y crecimiento relacionado con un objeto, una persona o una situación determinada” (Navarro, 2010, párr.1). Esto se puede reflejar con el desarrollo en este caso del bambú y sus derivados en Costa Rica.

No hay duda que con el pasar de los años Costa Rica vivió un incremento en el cultivo del bambú e incluso en su comercialización. Lo mencionado anteriormente por los entrevistados reflejan cómo se ha dado esta situación en el país, por ejemplo, el hecho de que las compañías bananeras introdujeran el bambú en el país, la creación de fundaciones y asociaciones de bambú que cerrarían con el pasar de los años, el cierre en el 2015 de la Gerencia Nacional del Bambú, la creación de una nueva cooperativa, fundación y programas de desarrollo, hasta tener en el año 2017, 759 hectáreas de bambú sembradas (PROCOMER, 2019, pp.25-26).

De ahí es que con el pasar de los años la comercialización también ha aumentado a pesar de sus altibajos, aunque también han existido otras iniciativas, por ejemplo, en el 2017, funcionarios del gobierno de China y del MAG impartieron talleres sobre cultivo de bambú en la Región Brunca, donde según menciona el medio elmundo.cr (2017) “según datos del MAG, Costa Rica es el país con más diversidad de especies de bambú en Centro América, posee 8 géneros y 39 especies reportadas” (párr.7).

Lo anterior también refleja la variedad de cultivos que existen en el país que sirven procesarlos y posteriormente comercializar los productos, algo que también fue discutido en el Simposio Internacional del Bambú en Costa Rica que se celebró en noviembre del 2018. Que

también tenía como iniciativa mostrar el panorama del cultivo y comercialización del bambú y sus derivados en el país, además de apoyar a productores y comercializadores.

### **Categoría 3: Situación**

#### **Descripción.**

La presente categoría se deriva debido a que en Costa Rica existe una situación con el bambú y sus derivados, específicamente a nivel de comercio, esto a nivel de como se ha dado el comercio local e internacional, y su posible aumento. En relación a esto, los profesionales relacionados en el tema manifestaron lo siguiente:

Hay que tomar en cuenta que también se exporta en el caso de Costa Rica el bambú sin ningún tratamiento que es hasta el momento es lo que se ha exportado más. Pero hay ciertas limitaciones o limitantes, por ejemplo, para poder realizar un tratamiento de la madera del bambú para un mercado, por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos o en el caso europeo tiene que tener ciertos tratamientos para que la madera pueda tener resistencia porque dependiendo de la humedad o dependiendo de algún factor ambiental puede reducirse la vida útil de los diferentes productos. (Entrevistado 2, 2019)

Si claro, en un principio acá en Costa Rica al menos la cultura del bambú era un poco desconocida por decirlo así, eran muy pocas empresas las que estaban desarrollándose en eso, específicamente una en Pérez Zeledón que se llama BambuTico que es una empresa familiar que empezó por ahí de los años 80 que ha ido creciendo y empezaron exportando bambú en varilla que es la caña como tal y ahora que están aplicando con otros derivados como muebles y hasta casas. También hay otro dato, que ahorita está teniendo mucho auge la producción de culmos comestibles que son como los brotes tiernos del bambú que cuando empieza a salir de la tierra hay por lo menos dos o tres variedades específicas que la gente gusta mucho. (Entrevistado 3, 2020)

A nivel internacional es un mercado que no se ha desarrollado, solo con algunas pequeñas exportaciones a Nicaragua y Panamá. (Entrevistado 7, 2020)

Si, en mi opinión, ya que, al darnos cuenta de la sostenibilidad del material, da cabida a usarlo en distintos productos y fines, esto para una manera más comercial tanto nacional como internacionalmente. (Entrevistado 10, 2020)

A nivel nacional si se ven los datos no tanto. (Entrevistado 11, 2020)

### **Análisis.**

En Costa Rica, la situación del bambú y sus derivados se puede entender específicamente gracias a algunos datos importantes. Y es que según PROCOMER (2019) “la industria nacional del bambú ha tenido un enfoque principalmente en el mercado local, en donde los principales clientes corresponden a hoteles, constructoras y personas físicas” (p.31). Y aunque en los últimos meses se ha dado un crecimiento en el comercio local de productos derivados de bambú como cepillos dentales, pajillas, botellas para almacenar líquidos e incluso anteojos a base de bambú, los productos que han dominado la comercialización han sido principalmente muebles, materiales de construcción y artesanías.

Pero a nivel de exportaciones se puede analizar otro panorama, y es que de acuerdo a datos de PROCOMER (2019) mientras que el 2015 se exportó bambú y derivados de bambú por un valor de \$126 mil dólares, en el 2018 solo se exportó principalmente madera de bambú con un valor de \$3 mil dólares, y esta situación se refleja principalmente a que “factores como la falta de contactos comerciales y mercadeo internacional han afectado el desempeño exportador” (p.32).

Un hecho importante que claramente hay que resaltar es que con el paso de los años el bambú empezó a cobrar fuerza a nivel de cultivo y comercialización principalmente a nivel local, esta situación es positiva pero no lo es si se enfoca en las exportaciones que hubo en el periodo 2018 donde hubo una importante disminución. Sin duda alguna el hecho de pensar que el mercado centroamericano es un excelente punto para comercializar estos productos no lo demuestra con el

resultado que se comentó anteriormente en el periodo del 2018, aunque algunos factores podrían entrar en juego además de la falta de contactos comerciales.

#### **Categoría 4: Comercialización**

##### **Descripción.**

El tema de la comercialización de los derivados del bambú es importante en el sentido de que hay que considerar cuales son los productos más cotizados, tanto a nivel internacional como a nivel nacional, de ahí es que surge la presente categoría. Los profesionales relacionados en el área mencionaron lo siguiente:

Principalmente muebles, materiales de construcción, alimentos. (Entrevistado 1, 2020)

A nivel de subproducto principalmente los brotes de bambú y los muebles. (Entrevistado 2, 2019)

Sigue siempre en primer lugar el bambú en bruto como tal, la caña porque de ahí se pueden derivar muchas cosas, de ahí se puede derivar un montón de subproductos. Y también en lo que es la producción de culmos. (Entrevistado 3, 2020)

Los brotes comestibles para consumo humano, cañas rollizas preservadas para construcciones, muebles y artesanías, entre otros. (Entrevistado 7, 2020)

El bambú en culmos o rollizo que llamamos, que es la caña en si ahorita es muy apreciada para construcción, mueblería y ese tipo de industria. La fibra por ejemplo también es una tendencia que está de moda, pero también hay uno que se reconoce mucho internacionalmente aparte de los culmos o la caña de bambú, que es el bambú comestible, brotes tiernos de bambú también. (Entrevistado 8, 2019)

Principalmente a nivel de construcciones, es un producto natural y hoy en día la gente está usando más los productos naturales, pero de todas maneras estos se usan en cuestiones de playas, en casas lujosas, pero se puede usar en cualquier tipo de construcción. La empresa vende lo que es el bambú estructural y el bambú para cielorraso o cercas que es un bambú de una pulgada y es que son productos que usted le puede dar el diseño o la utilización que usted quiera. (Entrevistado 9, 2019)

Respecto a los derivados, principalmente sigue dominando los muebles a base de bambú. (Entrevistado 10, 2020)

En Costa Rica se comercializa y usa principalmente para construcción, a nivel internacional los brotes comestibles de bambú es lo que ha tenido más auge. (Entrevistado 11, 2020)

### **Análisis.**

No hay duda que el término que se le ha dado al bambú como la “planta de los mil usos” es toda una realidad, y esto ha permitido que la comercialización de sus derivados aumente con el pasar de los años. Y es que el bambú se puede utilizar para diferentes proyectos, por ejemplo, según menciona Isan (2017) el bambú se puede usar como material para construcción, fabricar objetos, como alimento natural, para producir textiles e incluso producir energía, por eso “...es un recurso sostenible con grandes aplicaciones, que no cesan de surgir, convirtiéndolo en una firme apuesta de futuro que, en muchos casos, ya es una realidad” (párr.4).

Ahora, analizando detalladamente cuales productos han sido más cotizados recientemente, de acuerdo con PROCOMER (2019), del crecimiento que hubo en el 2018 en las importaciones del bambú y sus derivados, de los \$1 441 millones, el 17% corresponde a los brotes de bambú preparados o conservados, el 14% a muebles de bambú o ratán, el 13% a los asientos de bambú o ratán, el 13% a contrachapados y laminados, el 11% al bambú, de igual manera el 11% a artículos de cestería, el 6% a esterillas y biombos, el 5% a pisos, el 4% a carbón, el 3% a bandejas, platos,

tazas, y artículos similares, el 2% a trenzas y productos similares y por el ultimo el 0.3% a pulpas de bambú (p.42).

Queda claro que el panorama es muy amplio a la hora de hablar de la comercialización del bambú y sus derivados, donde a nivel internacional dominan los brotes de bambú preparados o conservados además de los muebles, y a nivel local su uso y comercialización destaca principalmente a nivel de muebles y materiales para construcción, además de que poco a poco se ha empezado a consumir los brotes de bambú y algunos productos elaborados.

De acuerdo a lo publicado por la FAO Costa Rica (2018)

La demanda creciente por el consumo de productos del bambú, cada vez es mayor como resultado de la innovación y el descubrimiento constante de diversos productos basados en la extracción de materiales de esta planta que posee registradas alrededor de 1301 especies, según la Organización Mundial del Bambú. (párr.5)

## **Categoría 5: Beneficios**

### **Análisis.**

Un gran porcentaje del aumento del comercio del bambú y sus derivados se debe a los beneficios que brinda el bambú. Existe una gran cantidad de beneficios y muchas personas se ven interesados debido a estos, es por esta razón que surge la presente categoría. Los entrevistados conocedores del tema manifestaron lo siguiente:

Además de la mitigación del impacto de cambio climático, el bambú es un cultivo que se adapta fácilmente en diferentes terrenos y podría constituirse en una herramienta para desarrollo rural. (Entrevistado 1, 2020)

En materia de ambiente el bambú es un aforador de suelo contrario a lo que la gente cree porque es un captador excelente de CO<sub>2</sub>, anda ahí alrededor de 32 toneladas

por hectárea por año, es un excelente retenedor de agua donde hay mantos acuíferos, ríos o quebradas funciona excelente para producción, el sistema de raíces mejora mucho el suelo principalmente para combatir también lo que es la erosión y generar mucha biomasa que al final de cuentas es materia orgánica que viene a mejorar suelos degradados. Pero si vamos enfocados en lo que es construcciones ahí sí sería específicamente Guadua Angustifolia que es un bambú muy fuerte y lo comparan con el acero, de hecho, le dicen el acero verde y si no es ese sería el Dendrocalamus asper que también es bambú de corte gigante de buena resistencia. (Entrevistado 3, 2020)

Es una gran oportunidad de generar empleos e ingresos en las áreas rurales y generar servicios ambientales aprovechando las bondades de los bambúes. (Entrevistado 7, 2020)

Aparte de que ayuda al medio ambiente, es un aliado del medio ambiente, también el aspecto de que sea una fibra natural, aparte de la belleza estética, usar productos de bambú o estar en una construcción de bambú da como una sensación de confort y de equilibrio (Entrevistado 8, 2019)

Es un producto que usted lo puede usar con cualquier otro material y le queda bien, lo puede usar con madera, con hierro, con concreto y le queda bien. Es un producto muy versátil, y lo puede meter en cualquier construcción. (Entrevistado 9, 2020)

Bueno, hay muchos. Como, por ejemplo, sus propiedades anti bacterias, su fácil elasticidad para distintos productos, su dureza, su interior es comestible, lo cual contiene una cantidad considerable de fibra y potasio.

En la medicina asiática es utilizado como antiinflamatorio. (Entrevistado 10, 2020)

Nutricionalmente el bambú es un alimento muy bueno, tiene propiedades anticancerígenas, es muy rico en fibra, es muy rico en fitosteroles que limpian el

cuerpo del colesterol malo, ayuda a combatir enfermedades óseas y ayuda a mejorar el sistema digestivo al ser un producto alto y rico en fibra. (Entrevistado 11, 2020)

### **Análisis.**

En la actualidad las personas y empresas se fijan mucho en los beneficios que brinda un producto, y en el caso del bambú este brinda distintos beneficios, que además de permitir que se puedan realizar distintos derivados de este, permite que los derivados también conserven y brinden ciertos beneficios.

A nivel de brotes de bambú, este producto es una excelente alternativa como alimento, de acuerdo con PROCOMER (2019) “Los brotes de bambú se caracterizan por sus altos valores nutricionales, los cuales tienen 50% más de proteína que la espinaca, más de 100% de fibra que la papa, y con componentes bioactivos como fenoles y fitosteroles” (p.67). Hoy en día muchas personas tratan de cuidar su salud comiendo comida saludable, por lo cual los brotes de bambú son una opción muy importante.

Y es que el bambú es uno de los alimentos más ricos en fibra comestible y dietética, favoreciendo la digestión, estimulando el sistema inmunológico y manteniendo a raya el estreñimiento. También es muy conocido por incluir en su composición 17 de los 20 aminoácidos que existen y por su gran cantidad de minerales, entre los que destacan el potasio, el fósforo, el magnesio o el hierro. (Mollejo, 2019, párr.3)

Por otro lado, también se puede resaltar otros aportes importantes que brinda bambú, por ejemplo, según menciona el exgerente del Programa Nacional de Bambú del MAG, Charpentier (2017) entre las ventajas o beneficios del bambú resaltan que es la planta de crecimiento más rápido del planeta debido a que mientras un árbol maderable demora en crecer 15 o 20 años, un bambú apenas necesita cinco años, también genera más oxígeno que las especies leñosas y es un excelente material de construcción, con una favorable fuerza de tensión en relación a su peso (p.17).

De igual manera el bambú es utilizado internacionalmente y en Costa Rica debido también a su dureza y su estética, de acuerdo con el medio La Nación (2016) “Gracias a su dureza, el bambú es ideal para ser empleado en construcción. Arquitectos y diseñadores lo pueden utilizar en techados o zonas de acceso, o para crear ambientes especiales aprovechando condiciones naturales” (párr.1). Esto también es resaltado de acuerdo a lo mencionado por Esquivel (2016) “Como material para la construcción el bambú es ideal pues no se agota, ya que responde muy rápido al cultivo y se reproduce fácilmente, por ello es fácil de reponer, resulta además un material muy resistente y durable” (párr.5).

No hay duda que como alimento y como material de construcción el bambú es una excelente opción debido a sus beneficios, de igual manera no se puede olvidar que también brinda otros beneficios ya que como producto de belleza o cuidado personal ayuda mucho debido a que es un producto exfoliante, antioxidante y humectante (PROCOMER, 2019, p.71). Tampoco hay que dejar de lado que también la creación de muebles y otros productos ayudan a proteger el medio ambiente.

## **Categoría 6: Desconocimiento**

### **Descripción.**

Un aspecto que se puede considerar relevante y que tiene que ver de cierto modo con la búsqueda del aumento en el comercio local y e incluso de las exportaciones de bambú y sus derivados, es el tema del desconocimiento. Dicha categoría surge debido a pequeños aspectos que se mezclan entorno al desconocimiento, debido a esto los entrevistados manifestaron lo siguiente:

Ya existen herramientas de asesoramiento y acompañamiento para los exportadores en general, lo que hace falta es que los exportadores las conozcan y utilicen. (Entrevistado 1, 2020)

Si claro. Y esta es parte de nuestra labor desde PROCOMER, apoyar a los diferentes productores en esa capacitación para la exportación. Nosotros desde la dirección de

inteligencia comercial tenemos diferentes servicios de capacitación en el cual nosotros desde diferentes ámbitos tratamos de que los productores puedan capacitarse cada vez más en los procesos de exportación. Muy importante tomar en cuenta la asociatividad, nosotros al ser un país pequeño los volúmenes que manejamos para exportaciones son bastantes bajos, entonces la asociatividad, la forma en que los diferentes productores puedan agruparse para poder generar un volumen es un elemento muy importante a tomar en consideración. Va a depender igual del mercado y de la cantidad que nos vayan a pedir, pero la asociatividad es algo que incluso dentro del tema del bambú es muy relevante. (Entrevistado 2, 2019)

Si de hecho que se podría, el asunto aquí es que hay un tema de desconocimiento, lo que se ha ido sembrando poco a poco es gente que ha ido conociendo el bambú y se ha ido convenciendo de los benéficos y que también es algo que bien manejado es rentable entonces si se podría, el tema ahí tal vez es un poco más de importancia. (Entrevistado 3, 2020)

### **Análisis.**

El tema del desconocimiento en la búsqueda del aumento en el comercio local y en las exportaciones de bambú y sus derivados se puede observar desde ciertos puntos. Es claro que cualquier persona o empresa desea aumentar su comercialización de productos, sin embargo, por uno u otros factores esto no se da en algunas ocasiones, así como es importante conocer la opinión de estos, también es importar conocer que dicen las instituciones acerca de la asesoría y apoyo para que esto se pueda dar.

Analizando esta situación desde los años recientes se podría decir que ha habido tres eventos importantes en la búsqueda de dar mayor asesoría para que los comerciantes puedan aumentar sus ventas a nivel local e incluso exportar.

En noviembre del 2018 se realizó el Simposio Internacional del Bambú en Costa Rica, que tenía como objetivo realizar conferencias sobre el tema y promover diferentes alternativas de uso

y desarrollo del bambú en el país. Este simposio tuvo como organizadores al MAG, FAO, MINAE, FUNDEBAMBU, Organización Internacional Del Bambú Y Ratán (INBAR) y por ultimo a la Universidad Nacional que participó con su proyecto llamado Desarrollo productivo del bambú en Costa Rica. Este último proyecto inicio en el 2016 para finalizar dos años después, actualmente se encuentra reactivado hasta el periodo del 2021.

Este proyecto y el simposio fueron dos iniciativas muy importantes en la búsqueda de aumentar la productos y comercialización del bambú y sus derivados, ayudando a los pequeños comerciantes del país. De igual manera en el año 2019 PROCOMER realizó un estudio titulado Evaluación de opciones de valor agregado para rambután y bambú, en donde ampliamente detallaban información acerca del comercio, uso y beneficios que se le ha dado a nivel internacional y local, esto en la busque de promover las exportaciones hacia los Estados Unidos y Japón.

Hay que reconocer que en los últimos años si ha habido un cierto interés por parte de distintas instituciones, lo cual refleja el por qué manifiestan que hay un cierto desconocimiento por parte de los comerciantes del país, sin embargo, años atrás no se vivía la misma situación. Incluso un aspecto que se podría evaluar es el tema de la asociatividad, que según Abalo (s.f.)

La Asociatividad se puede definir como un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. La asociatividad debe ser una herramienta utilizada por la pequeña y mediana empresa para enfrentar la globalización.

Todo esto deja en evidencia que en parte si ha existido un cierto interés en los últimos años de parte de las instituciones para fortalecer a este sector, sin embargo, se podría decir que el acercamiento no ha sido total y que todavía no se ha logrado el objetivo.

## **Categoría 7: Apoyo**

## **Descripción.**

La presente categoría se deriva debido a que es un aspecto muy importante que se considera en relación a la situación del bambú y sus derivados en el país. La misma surge debido a lo que comentan los entrevistados en relación a si hace falta más apoyo y asesoría para que los comerciantes de bambú y sus derivados puedan exportar. Los entrevistados manifestaron lo siguiente:

Si es bueno que ojalá el gobierno impulsara un poco más el cultivo como tal porque tiene muchos beneficios, para lo que es desarrollo urbano y también en comunidades más alejadas, pero ahorita si hace falta de hecho hace falta más personal que apoye y que este anuente a sacar de duda a los productores, no que quieran ingresar al mundo del bambú, aunque existen varios entes como por ejemplo FUNDEBAMBÚ que es una fundación, pero igual no dan abasto con todo y siempre se necesita el tema de financiamiento que es más fácil hacerlo a través del gobierno. (Entrevistado 3, 2020)

A lo que entiendo se exporta el bambú en bruto o la caña, además de algunos pequeños productos, pero si podría haber más apoyo y capacitación por parte de COMEX, PROCOMER, CINDE, especialista de otros países para que den charlas y técnicas de cómo transformar el producto. Porque realmente es mejor considerar la opción de transformar el producto en el país y venderlo más caro, además el país tiene una ventaja que es Costa Rica, porque decir Costa Rica es naturaleza y tenemos variedad en eso, y eso puede ser muy atractivo el decir esa marca país que tenemos y que podamos expandirnos más en eso y así tener atracción en otros mercados. (Entrevistado 6, 2020)

Si se requiere apoyo en inteligencia de mercados y promocionar productos de bambú del país. (Entrevistado 7, 2020)

100%, primero empezando porque se debe de respaldar la siembra de bambú, eso ha sido el tema que el gobierno no le ha puesto empeño al apoyo verdadero que se tiene que realizar, más que es un tema ambiental porque sembrando bambú es la única manera en que se puede llegar a ser carbono neutral porque el bambú es el máximo capturador de CO<sub>2</sub>, está por encima del eucalipto y eso ya es un beneficio ambiental en el que se debería prestar atención. Primero se debe de motivar la siembra y ya cuando esta la siembra y demás enseñarles a los productores a como se debe de manejar el material y en que productos ellos podrían darle valor agregado para comercializar. (Entrevistado 8, 2019)

Si claro, la idea era reemplazar el bambú por la madera para que no se destruyeran tantos bosques y ha faltado apoyo. Del gobierno no he visto proyectos que estén introduciendo el material donde uno pueda participar, más que todo se da por constructores privados, pero del gobierno no. (Entrevistado 9, 2020)

Si, debería haber algún ente encargado especializado en materias y temas como este para que den más apoyo y asesoría, tanto a nivel exportación como importación e incluso no solo para el bambú. (Entrevistado 10, 2020)

Si claro, las pymes en Costa Rica están desprotegidas, las pymes están descuidadas por el gobierno literalmente por lo que si se ocupa más apoyo y asesoría. (Entrevistado 11, 2020)

### **Análisis.**

Cuando en el año 2015 cerró la Gerencia o Comisión Nacional del Bambú el panorama no parecía ser el mejor para los productores y comerciantes del bambú y sus derivados. Y aunque han existido importantes iniciativas para fomentar el cultivo y la comercialización del bambú y sus derivados principalmente en el año 2018 y 2019, estas parecen no convencer totalmente al sector en el país.

Existen dos aspectos importantes que se pueden considerar a la hora de analizar el aspecto de la falta de apoyo y asesoría al sector. Un aspecto que se puede considerar difícil, es el tema de que por parte del gobierno no ha existido un interés fuerte para realizar obras con infraestructura a base de bambú. Son muy pocas las obras que son conocidas que han sido intervenidas por instituciones del estado, las más recientes fueron en el 2017, cuando se finalizó la construcción de una escuela a base de bambú en Osa y un salón ecocultural en Puerto Jiménez (Soto, 2017).

Hay que considerar que muchas veces las construcciones a base de bambú dan un aspecto elegante y de confort, sin embargo, para temas de infraestructura por parte del gobierno el tema de la durabilidad, el diseño arquitectónico, el fin de la construcción y la mano de obra calificada son factores que pueden limitar el interés por realizar obras con este material. Es por esta razón que la mayoría de las obras han sido por iniciativa privada.

Ahora, otro aspecto importante que es el principal problema, es el tema de que se considera que ha existido una falta importante de apoyo para las empresas del sector. Las empresas nacionales que se dedican a la producción y comercialización de bambú y sus derivados son consideradas micro o pequeñas empresas o también llamadas mipymes o pymes, lo cual hace que estén en un constante trabajo para poder promocionar sus productos y poder crecer a nivel local e incluso en algún momento poder exportar.

Desde el punto de vista general si se puede decir que hay muchas empresas pequeñas costarricenses que han sabido manejar su negocio y crecer al punto de poder exportar. Pero a pesar de esto, siempre hay aspectos que hacen dudar acerca del apoyo y asesoría que reciben las micro y pequeñas empresas del país, por ejemplo, de acuerdo al medio eldiario.es (2019) a pesar de que Costa Rica aumentó sus exportaciones en el 2018, en la Cámara de Exportadores de Costa Rica (Cadexco) ha existido preocupación debido a que las pymes están creciendo muy poco en esta área (párr.1).

Por otro lado, según Bonilla (2019) citada por eldiario.es (2019) respecto a las exportaciones en el 2018,

Destacamos el gran dinamismo presentado por el régimen de zona franca (13 por ciento de crecimiento en 2018), mientras tanto, el régimen definitivo (fuera de zona franca) conformado por 2.253 empresas, es decir, la mayoría de empresas exportadoras del país, solo creció un 1%. Este porcentaje mínimo es preocupante para Cadexco, pues agrupa en su mayoría a Pymes y a empresas de zona rural facilitadoras de empleo no calificado. (Párr.2-3)

Esto refleja que la situación en el 2018 para las pequeñas empresas exportadoras no fue del todo buena, aunque es claro que hubo un aumento mínimo, las empresas siempre pretenden tener más volumen en sus negocios. Ahora, si este fue el panorama general para todas las empresas, es claro que para el sector del bambú y sus derivados su situación fue igual o peor.

Pero a nivel del apoyo y dificultades que enfrentan las empresas para poder comercializar sus productos, es claro que se ocupa más ayuda y facilidades para las micro y pequeñas empresas del país. Según menciona El Financiero (2019)

Independientemente del capital nacional o extranjero de las empresas exportadoras, el Estado debe continuar promoviendo y facilitando las exportaciones, y en especial a las pymes con potencial exportador, a las cuales se les dificulta más lidiar con el exceso de trámites, las limitaciones en el acceso al crédito y otros problemas crónicos del país. (párr.9)

Existe ciertos puntos claves que están afectado a algunas micro y pequeñas empresas del país, por cual están pidiendo más apoyo y facilidades, incluidas las empresas relacionadas con el cultivo y comercialización del bambú y sus derivados. Según la Cámara de Industrias de Costa Rica (2020) citada por Ruíz (2020) las prioridades para incentivar al sector son,

El fortalecimiento de programas para la promoción de encadenamientos productivos y la internacionalización de las pymes, el desarrollo de clusters, la simplificación y eliminación de trámites y permisos, la mejora de los programas de financiamiento y

de desarrollo empresarial y las alianzas público-privadas y los programas de desarrollo con enfoque regional o territorial. (párr.7)

No hay duda que a pesar que el gobierno ha hecho esfuerzos para ayudar a la micro y pequeña empresa costarricense, todavía se ocupan hacer mayores esfuerzos. Tanto para las empresas productoras y comercializadoras de bambú y sus derivados, así como para otras, el tema de ayudar a la simplificación de trámites, acceso a un buen financiamiento, ayuda en la búsqueda de contactos comerciales y asesoría son puntos clave para poder hacer que haya un aumento en el comercio local y para que exista la posibilidad de exportar los productos.

### **Unidad de Análisis 2: Acceso al Mercado**

La segunda unidad de análisis referente al acceso al mercado, se estable debido a que se necesita conocer todos los aspectos que involucran la entrada y comercialización de los productos, en este caso el bambú y sus derivados.

Para que los productos entren a un país y se puedan comercializar con éxito se necesita realizar un adecuado acceso al mercado, en donde se tomen en cuenta aspectos acerca si existe la capacidad de exportar, si es un buen destino e incluso un aspecto muy importante es si se necesita algún permiso especial. Debido a esto, de la presente unidad, se derivan las siguientes categorías de análisis:

1. Potencial
2. Tendencia
3. Competencia
4. Ventajas
5. Afectación
6. Certificación

#### **Categoría 1: Potencial**

## **Descripción.**

En la actualidad Costa Rica se destaca por ser un país que con el pasar de los años ha podido exportar cada vez más y diversificar los productos objetos de exportación. A nivel del bambú y sus derivados, en Costa Rica poco a poco se han comenzado a ver más empresas relacionadas con este material, y pese a que los volúmenes de exportación no han sido altos, ha existido comercio. La presente categoría se deriva del hecho de que, si existe la capacidad de producir y exportar productos derivados a Centroamérica, debido a esto los entrevistados relacionados en el tema mencionaron lo siguiente:

Como se indicó, Costa Rica cuenta con potencial para el desarrollo de estos productos y las estadísticas de exportación demuestran que ya existe comercio. (Entrevistado 1, 2020)

Existe capacidades y condiciones para exportar productos de bambú, lo que se requiere es generar innovación, investigación y apoyo a las inversiones en bambú para aprovechar el mercado centroamericano y mundial. (Entrevistado 7, 2020)

Nosotros hemos exportado a Nicaragua y Panamá, entonces si es posible. (Entrevistado 8, 2019)

Sí claro, haciendo conciencia sobre el material es muy bueno y llevarlo a toda Centroamérica sería genial. Y aquí los climas se prestan, por lo que se desarrollan bien además aquí hay variedad, porque en el bambú hay como 1800 variedades y no todas las variedades sirven para lo que es la parte constructiva o estructural, por ejemplo, ya que son como 3 o 4 variedades que se pueden usar para construcción y en las demás si se pueden usar para en decoración, artesanía, muebles, etc. (Entrevistado 9, 2020)

Si claro si es posible, actualmente en el caso de la empresa hay estudios y planes para poder realizarlo. (Entrevistado 11, 2020)

## **Análisis.**

El hecho de que se mencione que Costa Rica cuenta con potencial para exportar productos como el bambú y sus derivados muestra que existe la posibilidad de que este sector se fortalezca aún más. Según Bembibre (2011) “La potencia en este sentido se estima como una cualidad positiva que pueden presentar las personas porque le permite justamente lograr metas difíciles” (párr.4).

Para nadie es un secreto que exportar no es algo fácil, y para el sector del bambú y sus derivados esto ha sido un reto difícil, en el cual algunas empresas desean de igual manera aventurarse en el mercado internacional. Hay algunos aspectos importantes que se pueden considerar entorno al tema del potencial, y es que al día de hoy en el país existen distintas empresas que han comenzado a involucrarse fuertemente en la comercialización de pajillas, cepillos dentales, brotes y sin olvidar el tema del uso para construcciones.

Un aspecto que se puede considerar como ventaja para que las pequeñas empresas puedan detonar su potencial exportador es que lo menciona Ulate (2017) citado por Núñez (2017)

Es muy importante la diversificación porque eso nos da fortaleza. Las pymes tienen la ventaja de tener flexibilidad para modificar sus sistemas productivos, pues al ser más pequeños se pueden adaptar; además muchos clientes las prefieren porque ofrecen la producción de lotes a la medida de lo que los compradores buscan, sin necesidad de que tengan que llevar grandes inventarios; estas son ventajas competitivas. (párr.28)

En referencia a la industria del bambú y sus derivados en Costa Rica, es claro que existe un potencial para aumentar su comercialización a nivel local e internacional. Como se mencionó anteriormente, el bambú posee distintas características que lo hacen ser un excelente producto para que se pueda usar en distintas situaciones, según menciona la revista Ambientico (2017)

Las buenas noticias es que un nuevo ímpetu por parte de múltiples actores parece reconocer el potencial de este versátil, fuerte y natural producto industrial. El potencial de los cientos de especies de bambú, en particular guadua (*Guadua angustifolia*) hace que este producto forestal no maderable sea un candidato ideal para la consolidación de esta industria en Costa Rica. Así pues, se le reconocen capacidades estructurales como la relación resistencia/peso que excede la de la mayoría de las maderas e incluso se compara con la del acero, así como el uso en más de mil aplicaciones variadas. (Pp.2-3)

En el año 2019 PROCOMER realizó un estudio llamado, Evaluación de opciones de valor agregado para rambután y bambú, el cual resalta que a nivel nacional existe el potencial para aumentar la comercialización y aunque las exportaciones que se han hecho han tenido como destino principalmente Centroamérica, el estudio también resalta que Estados Unidos y Japón se perfilan como mercados con potencial para estos productos.

De igual manera según Esquivel (2019) citada por PROCOMER (2019) “el potencial para la industrialización de estos dos productos es amplio, y las alianzas público-privadas son fundamentales para llevar a cabo este desarrollo que puede beneficiar principalmente a las diferentes regiones fuera de la GAM” (párr.3).

## **Categoría 2: Tendencia**

### **Descripción.**

Pese a que en Costa Rica ha aumentado el interés por el bambú y sus derivados lo cual permite que haya un mayor comercio de estos, un aspecto importante que se debe de considerar es la tendencia que hay respecto a estos productos. Para que haya éxito en la exportación y comercialización de estos productos es importante saber si la tendencia por el uso y consumo de estos productos es a nivel mundial, solo en algunos países o si existe o no en el mercado centroamericano, el cual es objeto de investigación en el presente trabajo.

Los entrevistados relacionados con el tema manifestaron lo siguiente:

Según diferentes estudios de PROCOMER, bambú es un producto con alto potencial para la exportación a mercados como Estados Unidos y Japón, donde el consumo en los últimos años muestra una tendencia creciente por estos productos. No obstante, pareciera que el mercado centroamericano no es el objetivo para este tipo de productos por el tipo de consumo. (Entrevistado 1, 2020)

Si. En el caso centroamericano hay que acordarse de que, por ejemplo, el bambú es un producto que está muy arraigado a la cultura oriental lo que es Japón y China, hay una producción muy alta de productos de bambú y sus subproductos. En el caso de Centroamérica, al igual que pasa en Costa Rica, la tendencia de consumo va a ser creciente siempre y cuando tengamos un mercadeo adecuando de los diferentes productos en cuanto a su consumo. La gente tiene que aprender a comer un brote de bambú, la gente tiene que conocer de los beneficios que tiene el bambú y también a nivel de muebles, que son esos subproductos que pueden tener mayor potencial. (Entrevistado 2, 2019)

Si claro que sí, está como de tendencia porque el bambú es un buen aliado al medio ambiente, es una planta que crece muy rápido y además se está dando como un auge o tendencia de elaborar cosas a base de bambú para mitigar un poco los efectos negativos que tiene la tala de árboles o el uso de otros productos contaminantes, entonces sí, creo que tiene muchísimo futuro y va en auge. (Entrevistado 8, 2019)

Mi opinión es que depende del uso que se le quiera dar debido al consumo y la manera que sea tratado acá. (Entrevistado 10, 2020)

### **Análisis.**

Si se desea que haya un éxito en la exportación y comercialización de un producto al acceder a un mercado, es importante saber si este tiene una tendencia positiva. Se puede mencionar que “en

la actualidad la palabra tendencia es utilizada como un sinónimo de moda, ya que es visto como un mecanismo social que se encarga de controlar las elecciones que las personas llevan a cabo” (Yirda, 2019).

En todo el mundo y en Costa Rica también poco a poco se ha visto el interés de las personas por utilizar o consumir productos derivados del bambú por lo cual se podría decir que su tendencia ha aumentado. Según el diario El Comercio (2019)

El bambú no es solo una planta herbácea o leñosa, sino un material sostenible y reciclable cuya demanda está aumentando. Investigadores han hecho diversos estudios sobre el bambú, descubriendo efectos antienviejamiento, por lo que es un ingrediente cotizado en diversas aplicaciones tópicas, pero también esta mágica planta tiene una versatilidad indudable para la fabricación de productos eco amigable. (Párr.1-2)

Hay tres aspectos que se pueden considerar, primero que en Costa Rica en la actualidad existen empresas que dedican a la comercialización de derivados del bambú, especialmente, brotes, cepillos dentales, pajillas y artículos de cocina, sin olvidar a las empresas que se dedican a la construcción o venta de materiales. Todos estos han sido muy aceptados por la población debido a la tendencia que existe por cuidar al medio ambiente además de que son productos atractivos.

A nivel mundial, como mencionó anteriormente en la presente investigación, las importaciones de bambú han ido creciendo, especialmente gracias a Estados Unidos, Japón, Países Bajos, Vietnam, Francia, entre otros países (PROCOMER, 2019, p.43). La mayoría de las importaciones se deben gracias los consumos de los brotes de bambú, muebles, bambú y materiales para la construcción, pero se puede destacar a Estados Unidos debido a que es el principal importador y además es el único que destaca en el continente americano.

En el caso de Costa Rica y demás países centroamericanos, se pueden destacar ciertos aspectos. El año 2015 en las exportaciones de bambú y sus derivados originarias de Costa Rica tuvieron un valor de \$126 000 y tuvieron como destino Nicaragua (85%), Estados Unidos (4%) y

Panamá (4%), y en el año 2018 solo se exportaron \$3 000 pertenecientes principalmente a la madera de bambú que tuvieron como destino Panamá (PROCOMER, 2019, p.32)

En el caso de Nicaragua también han sido consientes de la tendencia que ha tenido el bambú en los últimos años, ya sea importando productos desde Costa Rica hasta crear sus propias iniciativas. Según menciona Obando (2018), ganadora de un premio durante un concurso de artesanías, citada por El Nuevo Diario (2018) “La tendencia es que el nicaragüense adorne su casa con nuestras artesanías. Que el extranjero encuentre útil nuestras obras. Diversificar nuestros productos e involucrarnos productores y artesanos en este negocio” (párr.2).

En Guatemala, por ejemplo, en la edición de Expomueble 2019 se destacaron los muebles y artesanías de madera a base de bambú, que fueron la oferta de fabricantes guatemaltecos apoyados por la Cooperación de Taiwán (Bolaños, 2019). En el mercado centroamericano destacan estos dos países y algunos emprendimientos en Honduras y El Salvador, aunque es Costa Rica el país de la región el cual ha tenido más interés en su cultivo y comercialización.

Es importante analizar a donde se desea exportar, debido a que la tendencia existe en la mayoría de los países, y en Costa Rica el comercio ha aumentado en los últimos meses debido a emprendimientos como las pajillas, cepillos dentales, entre otros. No todos los países se ven interesados por este tipo de productos, generalmente los países importan más los brotes comestibles en el cual el país poco a poco los empieza a conocer gracias a una empresa costarricense y también importan los muebles y materiales para construcción, en donde estos últimos junto con el bambú en caña sí se han podido exportar.

Existe la opción de aprovechar la tendencia que existe en países como Estados Unidos y Japón, los cuales son los principales importadores, y aunque el comercio a nivel centro américa es muy poco, no se puede descartar, debido a que han existido exportaciones y todavía no se han exportado otros emprendimientos.

### **Categoría 3: Competencia**

## **Descripción.**

Un aspecto que siempre se debe de considerar a la hora de acceder a un mercado es el tema de la competencia que pueda existir. Esta categoría se establece debido a que se necesita determinar si existe competencia en Centroamérica en relación a la comercialización del bambú y sus derivados. Los profesionales destacados en el área mencionaron lo siguiente:

No en este momento, pero dado que es un cultivo de fácil adaptación podría en un futuro darse un desarrollo regional, incluso vinculado mediante una Cadena Global de Valor. (Entrevistado 1, 2020)

De los datos que disponemos no aparece como importantes competidores, no son nuestros más importantes competidores. Costa Rica tiene bastante potencial para ampliar su cultivo y también generar valor agregado, que eso tal vez es lo más importante, no solo enviar el bambú como tal sino darle valor agregado. (Entrevistado 2, 2019)

Sí, a lo que es a nivel de Centroamérica Nicaragua está más avanzado que nosotros en el cultivo, después, yéndose un poco más al norte México está más avanzado y ni que hablar de Colombia que están muy avanzado en el tema de la utilización del bambú, pero es por lo mismo porque tienen políticas de gobierno diferentes que apoyan más al productor y van más a la siembra de este material porque es un material que es renovable, es amigable con el ambiente y todo el tema del cambio climático pero si claro que hay una competencia ahí. (Entrevistado 3, 2020)

Si claro, hay competencia y programas de producción de bambú como en Guatemala y Nicaragua. (Entrevistado 7, 2020)

Hay siembras de bambú, pero no es muy comercializado, si hay competencia, pero no a muy gran escala. (Entrevistado 8, 2019)

No, no hay mucha competencia. Si he conocido yo en Nicaragua pequeñas microempresas que han apoyado fundaciones internacionales o recursos chinos, pero más que todo están recién llevándolas a la industria como para pisos, por ejemplo. (Entrevistado 9, 2020)

### **Análisis.**

Según menciona Estela (2019) “el término competencia en un ámbito económico hace referencia a las situaciones propias de un mercado donde se puede encontrar una gran cantidad de demandantes y ofertantes de un bien o servicio específico” (párr.5). Este aspecto es fácil de considerar a la hora de pensar en las grandes empresas que están posicionadas en distintos países, sin embargo, en el tema del bambú y sus derivados en Costa Rica y en los países centroamericanos, esto no está muy claro.

En Costa Rica hoy en día si se pueden encontrar distintas empresas dedicadas a la comercialización del bambú y sus derivados, un aspecto positivo ya que los consumidores se ven beneficiados con la variedad que existe en el mercado. Sin embargo, si se desea determinar si hay competencia con los demás países centroamericanos, el tema parece no ser muy claro, debido a que es un mercado que no se ha desarrollado del todo en la región.

Esta situación se puede ver desde dos escenarios, aunque no existe una verdadera competencia debido a que el mercado no se ha desarrollado del todo, si han existido algunas iniciativas las cuales se pueden mencionar. Por ejemplo, en Nicaragua el tema del bambú y sus derivados hasta hace algunos años es que ha tomado importancia en el país, para el año 2017 según Morales (2017) “expertos extranjeros compartieron nuevos métodos para aprovechar el bambú, así como la explicación para utilizar las variedades que se están cultivando en Nicaragua y sacarle provecho” (párr.4).

Nicaragua se ha visto beneficiada gracias a la ayuda de expertos provenientes de Taiwán y China, esto ha permitido que “actualmente se está cultivando el bambú en 75 hectáreas, antes era

un área muy reducida, pero desde hace un par de años ha venido aumentado de manera gradual” (Morales, 2017, párr.6).

Para el año 2019, se realizó en Nicaragua el Foro Internacional llamada Cultivando y Creando con Bambú con apoyo del gobierno de China y Taiwán, en el cual según menciona Cerón (2019) “participaron productores y artesanos de todo el territorio nacional que desde hace tres años han formado parte de la iniciativa que forma parte de los lazos de amistad y cooperación entre ambas naciones” (párr.1). Esto demuestra que desde hace algunos años poco a poco ha habido interés para que los artesanos puedan comercializar sus productos, pero específicamente muebles y artesanías sin descartar el uso para construcciones.

En el caso de Guatemala también se puede destacar que los artesanos del país también se han ido involucrando en la fabricación de muebles y artesanías, y también ha habido apoyo para realizar distintas construcciones a base de bambú, todo esto con ayuda de expertos en la materia. Según Solórzano (2019) “por más de una década, Taiwán ha brindado apoyo a Guatemala en la industrialización del bambú, acompañado de avanzada tecnología y capacitaciones para 1 mil 500 personas” (párr.3).

Es claro que el mayor interés ha sido en Nicaragua y Guatemala, en el caso de El Salvador no hay mucho interés, pero se puede destacar algo que no ha ocurrido en el caso de los países anteriores, y es que un grupo de agricultores se dedican a los cultivos de bambú comestible, aunque es un mercado desconocido en el país, esperan que gracias a sus beneficios las personas los conozcan más (Canal 12, 2019 ).

Por ultimo en el caso de Honduras ocurre la misma situación en donde no ha habido mucho interés en el bambú y sus derivados, pero de igual manera se puede destacar un emprendimiento, el cual es la producción y comercialización de pajillas de bambú. Según Plata (2019) citado por el medio Ruta5 (2019)

La idea de trabajar el bambú me vino mientras vivía en Costa Rica, un país que amo y donde he vivido por largos periodos. Pero fue hasta que volví al rancho de mis

padres en Danlí, que la naturaleza misma me confirmó a lo que debía dedicarme al ver la abundancia de la planta. (párr.3)

La información suministrada por lo profesionales para la presente investigación demuestra que conocen muy bien el panorama a la hora de hablar de competencia con los demás países centroamericanos. Ha existido mayor interés en los cultivos y artesanías especialmente por parte de Nicaragua y Guatemala, aspecto que a nivel artesanías y muebles se podría decir que, si hay competencia, aunque las exportaciones que ha hecho Costa Rica han sido específicamente bambú, madera de bambú y algunos materiales para la construcción. Se podría decir que en esto último no hay tanta competencia y aun se podría analizar el aspecto de exportar productos como los brotes, cepillos y pajillas.

#### **Categoría 4: Ventajas**

##### **Descripción.**

Dentro de los aspectos que se deben de analizar a la hora de acceder a un mercado también se encuentran los positivos, por esta razón es que se determina la presente categoría, acerca de las ventajas que hay a la hora de exportar al mercado centroamericano. Los profesionales conocedores del tema manifestaron lo siguiente:

Positivos: la cercanía geográfica, la integración comercial, los esfuerzos conjuntos en facilitación de comercio. (Entrevistado 1, 2020)

Si, en el caso de Centroamérica hay dos beneficios tal vez que podemos decir. En el caso de alimentos, los alimentos hay un reconocimiento de los registros sanitarios en todo Centroamérica, lo cual eso nos facilita el registro si vamos a exportar Guatemala Honduras etc. Si son muebles, asientos u otro subproducto no requeriríamos un registro sanitario como tal, entonces con eso no hay problema. El segundo factor que hay que tomar en consideración es que está el Mercado Común Centroamericano, entonces a través del Mercado Común Centroamericano como

podemos ingresar con aranceles del 0% a los diferentes mercados. (Entrevistado 2, 2019)

Entre aspectos positivos, existe la cercanía porque la reducción de tiempo no es lo mismo enviar un producto de aquí a Guatemala vía marítima donde tiene que apearse a los procesos de los buques, en cambio en un proceso terrestre usted simplemente coloca el contenedor, lo carga, se hace la exportación y se envía, por lo cual es más fácil. (Entrevistado 6, 2020)

Positivo, la cercanía que hay y que también se puede hacer un transporte terrestre, no tiene que ser marítimo que tiene más riesgo, más costo, más preparación y gestiones. (Entrevistado 8, 2019)

### **Análisis.**

La ventaja de la cercanía que existe entre Costa Rica y los demás países centroamericanos hace que sea un factor de muy importancia, y que hace más accesible el intercambio comercial entre los países de la región. De acuerdo con los datos de PROCOMER (s.f.) entre los principales destinos de exportaciones en el año 2018 según su valor, destaca Guatemala (5%), Nicaragua (5%), Honduras (4%) y El Salvador (3%) y en general el valor de las mercancías según el medio de transporte, para el caso de la vía terrestre fue de un 19% (p.3).

No hay duda que el tema de la cercanía es de las ventajas más importantes que se pueden mencionar. De igual manera según PROCOMER (2020) de la totalidad del transporte terrestre en el 2018, el 42.95% tuvo como destino Nicaragua, el 23.26% Panamá, el 13.42% Guatemala, el 10.97% El Salvador, el 8.67% Honduras, y también se puede mencionar que el 0.54% tuvo como destino México y el 0.19% Belice.

Por otro lado, el tema del Mercado Común Centroamericano permite que haya una ventaja a la hora de hacer comercio entre los países de la región. Cuando se realizan importaciones el único arancel a considerar es el Derecho Arancelarios a la Importación (DAI) en donde el arancel puede

variar, de un 0% hasta un máximo 15% dependiendo de la mercancía según el Arancel Centroamericano de Importación. Según el SIECA (s.f.)

El Arancel Centroamericano de Importación es el instrumento que contiene la nomenclatura para la clasificación oficial de las mercancías que son susceptibles de ser importadas al territorio centroamericano, así como los derechos arancelarios a la importación y las normas que regulan la ejecución de sus disposiciones. (párr.1)

En cuanto a la comercialización de productos, como parte de la integración centroamericana, una ventaja se puede resaltar en el caso de los alimentos y el tema de un único registro sanitario. Y es que “el reconocimiento es un trámite mediante el cual cada país acepta que un producto que ha sido registrado en otro estado parte de la región centroamericana pueda comercializarse en su territorio con el número de registro original” (PROCOMER, 2014, p.34).

El tema de la cercanía, aranceles y registros sanitarios son ventajas que fomentan las exportaciones a los países centroamericanos, además de la constante lucha para hacer de la región una zona competitiva. En el 2019 según el medio Estrategia y Negocios (2019) la Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centroamérica el Caribe y Panamá participaron en una asamblea para analizar distintas situaciones, como por ejemplo, fomentar la competitividad en los países, fortalecer y facilitar la integración regional concretando la Declaración Única Aduanera, impulsar el desarrollo de las mipymes y las ferias y exposiciones comerciales, generarle mayor valor agregado a los productos y analizar nuevos mercados.

Centroamérica es una región que siempre busca crecer, buscando alianzas para fomentar y facilitar el comercio y para Costa Rica este mercado siempre ha sido uno de los más importantes, lo cual hace que sea un destino importante a la hora de considerar exportar un producto.

## **Categoría 5: Afectación**

### **Descripción.**

Cuando se accede a un mercado entre todas las variables que se puedan dar, se deben de considerar algunas desventajas, este caso las afectaciones que pueda ocurrir. La presente categoría se deriva debido un acontecimiento que afecto el comercio de Costa Rica con los países de la región e incluso el del bambú y sus derivados, esto fue debido a la crisis que vivió Nicaragua en el 2018. Los profesionales entrevistados mencionaron lo siguiente:

Sí, no solo de manera directa en lo que se refiere al comercio destinado a este país sino por el impacto (atrasos, costos, pérdidas) asociadas a comercio destinado a otros mercados y que realiza tránsito por Nicaragua. (Entrevistado 1, 2020)

Claro, por supuesto este es un tema que incluso en este momento nos está afectando, pero no solo para el tema del bambú, es un tema ya país. Ha habido disminuciones que pueden rondar el 14% en cuanto a los envíos a Nicaragua en promedio, hay otros elementos a nivel logístico, a nivel de demanda que afectan específicamente las exportaciones y que eventualmente podrían afectar, si vamos iniciar exportaciones de bambú o subproductos también podrían verse afectados por este tipo de factores políticos. (Entrevistado 2, 2019)

En realidad, sí, porque al final fue una barrera, como todo pasa por ahí impidió que fluyera el comercio en entre los países centroamericanos. Y era un riesgo, porque la situación sociopolítica era muy fuerte y en el caso de SOCIACO, por ejemplo, por alrededor de un mes no hizo exportaciones porque era arriesgar la mercancía y a los choferes a que les pasara algo. (Entrevistado 5, 2020)

Si claro, afectaron mucho porque Nicaragua es una vena en Centroamérica al igual es que lo es Costa Rica entonces si hay algún problema entonces obviamente corta todo. Pero en materia logística si influyó mucho porque se incrementaron los costos hasta un 150%, los tiempos se extendieron entonces hubo que hacer un plan b y obviamente y haber más demanda y poca oferta los precios comenzaron a subir entonces eso impactó y ahí es donde se desnuda que Centroamérica no está preparado y que a Centroamérica le falta mucho. Sí afecto y en gran cantidad porque

se cerraron las fronteras muchos de los productos se perdieron, además aumentaron los seguros y muchos exportadores se descuidaron en el sentido de que muchas cargas no iban aseguradas por lo cual las perdieron. (Entrevistado 6, 2020)

Si, si afectaron las exportaciones. (Entrevistado 7, 2020)

Sí, porque hubo un tiempo que estuvimos exportando a Nicaragua y con la crisis que hubo, hubo proyectos que pararon entonces eso afectó, afectó directamente claro. (Entrevistado 8, 2019)

### **Análisis.**

Como se mencionó, una ventaja a la hora de acceder al mercado centroamericano es su cercanía y la posibilidad de hacer las exportaciones vía terrestre, sin embargo, eso se puede volver un aspecto negativo y generar una afectación. Este tema de la afectación se debe a la problemática que vivió Costa Rica y los demás países centroamericanos a la hora de hacer sus intercambios comerciales, debido a la crisis socio-política que vivió Nicaragua en el 2018.

Hay datos que se pueden mencionar en relación a la afectación que tuvo Costa Rica y que podría tener en caso de que ocurra una situación similar. Villalobos (2019) menciona el hecho de que, “un análisis hecho por AmeliaRueda.com determinó que a partir de estadísticas de la Cámara de Exportadores (Cadexco) encontró que entre junio y noviembre del 2018, las exportaciones hechas por unas 300 empresas instaladas en el país se contrajeron respecto a 2017” (párr.2).

La situación en el 2018 fue compleja para las exportaciones de Costa Rica, y es que según Alvarado (2018)

Al inicio de la crisis, en abril, se cerraron las fronteras y puntos de acceso claves para el comercio por lo que los productos ni si quiera podían salir del país vía terrestre. Luego, los productos podían entrar a Nicaragua, pero no llegaban a su destino, debido a bloqueos en carreteras internas. (párr.5)

Y, por último, para demostrador con datos numéricos como este problema afectó a Costa Rica, se puede resaltar lo mencionado por Bonilla (2019) citada por Umaña (2019) ya que,

Al finalizar el 2018 las cifras reflejaron una caída de \$57 millones, es decir un -10%. Para ese entonces, el pronóstico era un crecimiento cercano al 8%, por lo que dicha situación en ese país perjudicó en gran medida la continuidad del buen desempeño exportable y eso está viéndose reflejado en lo que llevamos del 2019. (párr.4)

El comercio del bambú y sus derivados pese a que no es un producto estrella en las exportaciones hacia la región, se puede considerar que también sufrió una afectación.

En el año 2018, estas exportaciones casi que fueron nulas y se puede destacar el caso de la empresa costarricense BambuTico, que realiza exportaciones y manifestaron que lamentablemente algunos proyectos se tuvieron que cancelar debido a la crisis que ocurría en el momento, todo esto genera un panorama más claro acerca de la situación del poco comercio del bambú y sus derivados.

## **Categoría 6: Certificación**

### **Descripción.**

A la hora de realizar una exportación, siempre se debe de verificar si la mercancía necesita algún permiso o certificado a la hora de acceder a un mercado específico. Esta categoría se obtiene debido a los aspectos que se deben de considerar a nivel de procedimientos y documentación necesaria para poder exportar estos productos. Los profesionales entrevistados mencionaron lo siguiente:

Va a depender del producto que sea, si es un brote va a considerarse un alimento, si es un mueble o asiento es un producto terminado y el control aduanero es bastante bajo en realidad, igual para contrachapados y laminados. Donde puede ser que tengamos mayor problema es en el caso de bambú fresco que igual va a tener que haber un control por parte del Ministerio de Agricultura para garantizar mediante un

certificado fitosanitario de que se cumplen con los requisitos de plagas y enfermedades para el ingreso a un mercado específico. (Entrevistado 2, 2019)

Lo que se necesita es el certificado fitosanitario, que, por la legislación de la normativa internacional en materia fitosanitaria en la cual se basa la legislación nacional, se emite para los productos que son vegetales frescos, en este caso sería el bambú en caña como se le conoce. Sin embargo, algunos países piden un certificado fitosanitario para productos procesados, lo cual no es lo usual, pero se puede emitir el certificado fitosanitario para productos procesados que en este caso pueden ser artesanías, por ejemplo, siempre y cuando el país de destino lo tenga como requisito de ingreso, tiene que ser un requisito comprobado, pero en Centroamérica esto no se da. (Entrevistado 4, 2020)

Se necesita lo que es la factura comercial, carta porte, lista de empaque, manifiesto de carga, lo que es el DUCA, DUCA F, DUCA T, pero en sí, si se lleva un producto que esté terminado y curado no ocupa algún permiso especial, pero si es producto en bruto y no está curado o se necesita comprobar que lo esté, si ocupa un permiso fitosanitario. (Entrevistado 6, 2020)

### **Análisis.**

A la hora de exportar se debe de considerar emitir dependiendo del producto un certificado de exportación. En el caso de los derivados del bambú estos no tienen ningún problema a la hora de ser exportados, sin embargo, Costa Rica ha exportado el bambú en caña, ya sea para fines constructivos o como materia prima, por esta razón, al ser un producto vegetal necesita un certificado fitosanitario para comprobar que el producto está ausente de plagas y no es una amenaza.

De ahí es que radica su importancia, como documento que garantiza la ausencia de plagas, ya que desde hace algunos años el bambú ha sido exportado y sin este certificado no se podría

realizar. En Costa Rica la institución encargada de este procedimiento es el Servicio Fitosanitario del Estado,

El SFE es la autoridad competente fitosanitaria en Costa Rica, que emite la documentación necesaria para que los productos puedan ingresar a su país destino. Los países destino son quienes establecen los requisitos fitosanitarios que deben cumplir los productos, los que deben ser verificados y certificados por esta autoridad gubernamental. El Departamento que vela por el cumplimiento de estos requisitos, es el de Certificación Fitosanitaria. (SFE, s.f., párr.1)

Este certificado es vital para poder exportar el producto, el cual el trámite primeramente se puede realizar por medio del sistema VUCE de PROCOMER o por medio del sistema del SFE. Para posteriormente ser inspeccionado en el lugar de origen o empaque, o en el punto de salida.

### **Unidad de Análisis 3: Logística de Exportación**

La presente unidad de análisis hace referencia a aspectos que se involucran alrededor de la logística de exportación, y debido a esto, tienen que ser considerados para que las mercancías sean entregadas con éxito.

Todo proceso logístico siempre se busca realizarlo de la mejor manera, en este caso hay aspectos a considerar principalmente debido a que el proceso logístico de exportación tiene como destino el mercado centroamericano. A continuación, se presentan las categorías derivadas de la presente unidad de análisis:

1. Aduanas
2. Logística
3. Facilidades
4. Obstáculos

## **Categoría 1: Aduanas**

### **Descripción.**

Muchos productos que generalmente son objetos de exportación no sufren ninguna traba a nivel de aduanas. Según el artículo 4 del CAUCA las aduanas además de realizar servicios administrativos en la captación de impuestos, “están encargados también de la aplicación de otras leyes y reglamentos relativos, entre otros, a la importación, al tránsito y a la exportación de mercancías”. En el caso del bambú y sus derivados, estos productos no son objeto de comercio con mucha frecuencia en los países de la región, sin embargo, su paso por las aduanas es fundamental.

Debido a esto, la presente categoría surge de la situación acerca de si se generan trabas en gestión aduanera en relación con los productos derivados del bambú. Los profesionales expertos en el tema mencionaron lo siguiente:

No, a nivel de gestión aduanera no se generan trabas. (Entrevistado 1, 2020)

No, no se generan trabas, en el caso del certificado fitosanitario de exportación en la mayoría de los casos el procedimiento lo realizan las agencias aduanales. No hay complicaciones ya que el proceso se puede realizar mediante el Sistema VUCE de PROCOMER que inclusive trasmite al TICA y todo está diseñado de acuerdo con las necesidades del sector. (Entrevistado 4, 2020)

Si es producto terminado no considero que haya trabas, a menos que sea un tema de documentación o un error humano, pero si es producto terminado no existen trabas, pero en el caso del bambú sin tratar, ahí por la inocuidad del ser humano entonces hablamos de otra cosa podría ser una traba y la necesidad del permiso. (Entrevistado 6, 2020)

No, no se generan trabas. (Entrevistado 7, 2020)

No, lo normal, siempre hay que hacer ciertos ajustes de camino, pero no, creo que no. (Entrevistado 8, 2020)

### **Análisis.**

En toda exportación siempre se desea que la mercancía llegue en excelentes condiciones hasta su destino final y que a la hora de transitar por la aduana que no exista ninguna traba, o en otras palabras que la entrega de la mercancía no se vea obstaculizada por algún permiso o error. En el caso del bambú y sus derivados, al no ser un producto regularmente objeto de exportación, es importante considerar si las mercancías se ven afectada por alguna traba.

A nivel de estos productos, se podría decir que los derivados del bambú son muchos, desde muebles, artesanías y hasta productos personales como cepillos dentales, pajillas y anteojos, los cuales debido a su tratamiento no necesitan un permiso especial para ser exportados. Lo cual implica que el proceso de exportación sea normal y no se generen trabas en aduanas en relación a estos.

Por otro lado, a la hora de exportar el bambú en caña se podría considerar la posibilidad de alguna traba en relación al certificado fitosanitario. Sin embargo, esto no suele ocurrir, no existen datos acerca de que se generen trabas en relación a este producto, aspecto que confirma lo mencionado por lo profesionales en las entrevistas. Hasta se puede mencionar que existen facilidades para que el trámite se pueda realizar de la mejor manera, esto a través del Sistema VUCE o la Ventanilla Única de Comercio Exterior, además del sistema del SFE.

Sin embargo, si se puede resaltar que una vez en la aduana, este producto es objeto de cuarentena, en donde el país de destino se encarga de autorizar la entrada del producto a su país, una vez inspeccionado la mercancía y verificado el cumplimiento de las normas sanitarias.

### **Categoría 2: Logística**

## **Descripción.**

Los aspectos logísticos no solo se deben de considerar durante el transito que se realiza, ya que para realizar una correcta entrega de las mercancías se deben de considerar algunos aspectos previos a la exportación.

Estos aspectos logísticos tienen que ser objeto de planificación por parte del exportador, es por esta razón que se deriva la presente categoría, acerca de qué aspectos logísticos se deben de tomar en cuenta a la hora de exportar productos derivados del bambú al mercado centroamericano. Los profesionales relacionados en la materia manifestaron lo siguiente:

Básicamente, los relacionados con costos y condiciones particulares de la demanda.  
(Entrevistado 1, 2020)

Igual va a depender, por ejemplo, del producto que se va a exportar, si es un producto alimenticio, verificar que el medio de transporte que se vaya a utilizar tengas las condiciones adecuadas. En general estos productos pueden ir en contenedores secos, los que son muebles, asientos, etc. Incluso los brotes también, si es Centroamérica podría ser transporte terrestre ya que no habría inconveniente, y esto también por el tema de costos. Podría hacerse incluso con consolidados, un consolidado con otros productos, no necesariamente de bambú, pero a ser productos que ya tienen ciertos procesos no habría inconveniente en hacer consolidados. (Entrevistado 2, 2020)

Se puede separar en dos partes, cuando es producto terminado, como en todo tiene que haber una planeación, comunicación con todos los involucrados a nivel de empresa y operadores logísticos para que ellos coloquen el contenedor el día que tiene que ser, que mantengan la trazabilidad de la carga, es importante ver el tema de las pólizas y el orden en la documentación. En los productos terminados, el embalaje tiene que ver mucho porque son productos frágiles y además sobre todo en los aspectos logísticos hay que considerar el tema de los custodios y ojalá que viajen desde Peñas Blancas hasta el país que sea, si es a Nicaragua no hay tanta

necesidad, pero si va hacia los otros países si hay necesidad de utilizar custodios porque hay que cuidar el producto. Y en el caso del otro escenario cuando es producto en bruto también hay que tener mucho cuidado con el tema de los permisos fitosanitarios. (Entrevistado 6, 2020)

Principalmente los requisitos fitosanitarios, autorizaciones aduanales y los costos de transporte. (Entrevistado 7, 2020)

Primero se debe de hacer una fumigación fitosanitaria acá, y asegurarse de que los productos vayan secos adecuadamente, del grado que se requiere para eso, entonces que estén en ese grado óptimo de secado, luego que el material vaya limpio, que no vaya con ningún residuo sucio, posteriormente el embalaje que tiene que ser adecuado. (Entrevistado 8, 2019)

### **Análisis.**

La logística es de gran importancia en el comercio internacional, se podría decir que la logística es “una disciplina que planea, organiza, direcciona y controla todo el conjunto de actividades u operaciones funcionales que se llevan a cabo dentro de una cadena de suministro, logrando la satisfacción de los clientes y garantizando una óptima gestión” (Durán, 2018, párr.2)

Respecto a la logística del bambú y sus derivados, aunque es un mercado que no se ha desarrollado en la región hay aspectos que se pueden mencionar en relación a lo manifestado por los entrevistados. En la actualidad a pesar de que existen varias empresas dedicadas a la comercialización de derivados del bambú, no todas exportan, lo que significa que deben de estar preparadas para un aumento de la demanda y determinar cómo van a ser transportados los productos.

Según Peiro (s.f.) “La demanda es la solicitud para adquirir algo. En economía, la demanda de es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir” (párr.1). De ahí es que todas las empresas deben de estar preparadas para destinar más recursos, para adquirir materia

prima y aumentar su producción, de esta manera se va a satisfacer al cliente y sus ventas podrían aumentar.

Los derivados del bambú que actualmente están teniendo más auge son los cepillos dentales, pajillas, artículos de cocina, muebles, y los brotes comestibles, lo cual implica que su traslado hacia otro país se pueda hacer por medio de un contenedor consolidado, ya que difícilmente estos productos van a acaparar todo el espacio de un contenedor. El transporte consolidado es una buena opción para aprovechar un envío de mercancía si no se tiene que enviar una carga completa, entre sus beneficios están que los costos operativos y de capital son más bajos, distintas opciones con empresas de transporte, reducción de riesgos y mayor flexibilidad y velocidad (Pangea Logistics, 2018, párr.3).

En el caso del bambú cuando se exporta por sí solo, generalmente tiene fines constructivos y los tamaños pueden variar desde los 6 metros hasta los 12 metros de largo, lo cual hace que se pueda transportar en un solo contenedor. De igual manera su logística se debe de planear con anticipación debido a que el bambú tiene que ser tratado, según BambuTico (s.f.) el bambú para exportación “se encuentra tratado químicamente mediante procesos de inyección que impregnan las fibras de forma interna y externa, permitiéndonos garantizar todos los productos contra insectos taladradores y hongos” (párr.2).

Los aspectos logísticos alrededor del bambú y sus derivados se tienen que centrar especialmente en el área de planeación de producción, tratamiento y tipo de transporte, de esta manera la entrega de mercancías se realizará de manera exitosa.

### **Categoría 3: Facilidades**

#### **Descripción.**

Así como se hace una planeación en la producción para realizar una exportación, también hay que considerar las facilidades que puede haber alrededor de la logística para la exportación, ya

que ciertos aspectos pueden influenciar a la hora de tomar decisiones entorno a exportar a un destino como el mercado Centroamérica, por ejemplo.

La presente categoría se obtiene debido a las facilidades logísticas que se pueden considerar la hora de exportar a Centroamérica. Los profesionales en el área manifestaron lo siguiente:

Facilidad de transporte vía terrestre, integración en la documentación a utilizar (DUCA), proyectos para reducir los tiempos de tránsito / cruce de fronteras. (Entrevistado 1, 2020)

En temas de requisitos Centroamérica maneja la misma línea, es muy generalizado al igual que la documentación. También la cercanía en tránsito que es bastante factible, son máximo de 5 a 7 días entonces es un tránsito manejable y barato. (Entrevistado 5, 2020)

Facilidades logísticas pueden ser el ahorro de tiempo y la gran cantidad de transportistas lo que abaratan los costos, aunque hay que saber con quién poner la carga porque siempre es bueno que tengan un respaldo o certificados y esas son facilidades logísticas que el mercado da. (Entrevistado 6, 2020)

No hay mucho obstáculo, nosotros contratamos a una aduanera y la aduanera se encarga de hacer toda la gestión, entonces se comunican de aduana a aduana dependiendo del país y ahí se ven requerimientos y demás, entonces yo creo que eso es algo a lo que ellos ya están acostumbrados y no le veo obstáculos, aparte de que hay que presentar la fumigación y tiene que estar en cierta cuarentena al llegar al país, pero eso ya es propio de la tramitología que yo creo que se hacen con otros productos. (Entrevistado 8, 2019)

## **Análisis.**

No hay duda que en el área logística el tema de los tiempos de tránsito son un punto importante a considerar, por esa razón es que el comercio de Costa Rica con los países centroamericanos siempre ha sido beneficioso, superando a nivel de exportaciones el valor de los \$2 400 millones en el año 2018 y 2019 (PROCOMER, 2020).

Además, entre las aduanas de los países centroamericanos, la aduana de Peñas Blancas resalta como la más importante ya que, según la SIECA (2019) se generaron 17 194 operaciones en todo el 2019. Aspecto que también resalta el importante movimiento que se da con los países de la región en donde casi que la totalidad del transporte se realiza de manera terrestre, lo cual también refleja que existen distintas empresas para poder trasladar las mercancías.

A nivel de agilización de trámites, otro aspecto que menciona es el manejo de una misma línea, este caso con el uso de la Declaración Única Centroamericana o DUCA. Según la SIECA (s.f.)

La DUCA integra el Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA), utilizado para el comercio intrarregional de mercancías originarias; la Declaración para el Tránsito Aduanero Internacional Terrestre, conocida como DUT, empleada para el tránsito internacional terrestre de las mercancías en Centroamérica; y la Declaración de Mercancías, también conocida como DUA o DM, utilizada para el comercio con terceros países fuera de la región. (párr.2)

Esta iniciativa empleada en el 2019, tiene como objetivo principal generar mayores facilidades en el comercio internacional de la región. Según el medio Revista Summa (2019),

Los beneficios inmediatos de su implementación son la reducción de tiempos y costos en trámites aduaneros para mercancías que se comercian entre países centroamericanos, ya que se comparte la información entre administraciones aduaneras vía transmisión electrónica a través de un portal único, se evita la doble digitación de declaraciones y se puede hacer de forma anticipada a la llegada del medio de transporte a la frontera. (párr.10)

En su momento de implementación el DUCA generó muchos problemas, sin embargo, no se puede desacreditar la iniciativa de generar mayores facilidades en el comercio de la región. Aspectos de documentación, cercanía entre países y gran cantidad de oferta para el transporte de mercancías, hacen que el mercado centroamericano sea un destino ideal para las exportaciones costarricenses.

#### **Categoría 4: Obstáculos**

##### **Descripción.**

En todo proceso de exportación, algunas veces se tienen que considerar algunos obstáculos que puedan impedir que la mercancía llegue en las mejores condiciones, ya sea que la misma se vea afectada directamente debido a un daño en la misma o que la entrega se vea afectada por temas de tiempo.

La presente categoría se establece en relación a los obstáculos logísticos que puede haber a la hora de exportar a Centroamérica. Los entrevistados manifestaron lo siguiente en relación al tema:

Principalmente inseguridad y cobros indebidos. (Entrevistado 1, 2020)

Cualquier situación que haya, como por ejemplo lo que se vivió en Nicaragua va a afectar el comercio. La implementación del DUCA ha causado algunos problemas, ya que algunas veces llegan a la frontera y no sirve el sistema y se tienen que quedar ahí hasta que el sistema sirva y eso es un caos, puede durar hasta una semana. Implementaron el nuevo sistema y nunca hicieron pruebas y cuando se comenzó a usar fue un caos, el sistema se pegó y se cayó y eso al final se traduce en costos extras, tanto para el exportador o que se le carguen al importador y eso no les va a gustar. (Entrevistado 5, 2020)

A nivel de obstáculos pueden ser los temas sociales como huelgas, inundaciones o algún desastre natural que puede varar la mercancía. Que se caiga el sistema en aduanas, también, por ejemplo, aquí en Costa Rica en Peñas Blancas un trámite puede durar horas y un trámite en El Salvador puede durar siete días, es un tema país y Centroamérica no está unificado. Un aspecto negativo son las aduanas, Centroamérica todavía no está unificado por más que se diga no lo está, en Centroamérica se trabaja muy diferente, posiblemente entre algunos países, por ejemplo, Honduras y Guatemala que entre ellos se amplía más el tema aduanal, pero en lo que es desde Costa Rica a Centroamérica es muy difícil entonces hay aspectos negativos en que todavía no se ve como un todo y eso afecta, por ejemplo, el DUCA todavía da fallas entonces esos son aspectos negativos. (Entrevistado 6, 2020)

### **Análisis.**

Aunque los países centroamericanos trabajan constantemente en fortalecer todos los aspectos alrededor del comercio internacional en la región, muchas veces se originan distintas situaciones que generan obstáculos durante el proceso. Según Pérez (2019) “a nivel general, puede decirse que un obstáculo es un problema o un inconveniente” (párr.1), y en el área logística cuando se exporta a Centroamérica se pueden vivir distintas situaciones.

Cualquier situación que bloquee las principales rutas por donde se hace el tránsito terrestre va a generar un gran obstáculo, ya sea por alguna situación climática, cierre de vías o algún problema socio-político como el que vivió Nicaragua en el 2018, el cual generó un gran impacto negativo.

Esta última situación como se mencionó generó muchas pérdidas y aumento en los costos logísticos ante la inseguridad y los distintos bloqueos, por ejemplo, según Parreaguirre (2018), esta problemática generó y podría generar “costos adicionales millonarios en almacenaje, refrigeración y horas laborales, e incluso la pérdida de contratos, como resultado del atraso del transporte de los productos perecederos, ya que los camioneros no transitan las vías nicaragüenses después de las 6 p.m.” (párr.2). Esto refleja que, aunque es muy positivo la cercanía que hay con los países

centroamericanos, cualquier situación problemática que haya va a obstaculizar el comercio como sucedió en el 2018.

De igual manera otro aspecto que se puede resaltar y que muchas veces genera mayores problemas y gastos, es la problemática a nivel de seguridad que se vive en algunas regiones de los países centroamericanos. Según Quirós (2019) citado por Umaña (2019), desde el 2016 se comenzó a notar un incremento muy importante de robos de contenedores, y datos de la Cámara Nacional de Transportes de Carga (Canatrac) estiman que desde el 2016 a setiembre del 2019 han ocurrido 490 casos de contenedores robados (párr.2-4).

Esta situación claramente obstaculiza el comercio y muchas veces se necesitan custodios para proteger a los transportistas y su carga, lo que genera mayores gastos. Aunque existen gran cantidad de empresas que pueden realizar el transporte de mercancías a los países de la región lo que genera competitividad en los precios, debido a estas situaciones los precios podrían ser aún más baratos.

Algunas ocasiones pueden surgir cobros indebidos, como el caso que se vivió con Nicaragua en el 2019, en donde un cobro indebido generó afectación económica para los transportistas y exportadores, por lo que en Costa Rica

El Ministerio de Comercio Exterior acudió al mecanismo de solución de controversias comerciales centroamericano, por el cobro de US\$ 50 dólares que realiza la Dirección de Aduanas de Nicaragua a los transportistas de carga costarricenses que ingresan a ese país. (Casa Presidencial de Costa Rica, 2019, párr.3)

Este proceso permitió que, en marzo del 2020, se lograra eliminar ese cobro indebido, ya que luego de una negociación, “Costa Rica se comprometió a eliminar el requisito de transmisión electrónica del manifiesto de carga de ingreso terrestre y Nicaragua a la eliminación del cobro de los US\$50 dólares” (Revista Summa, 2020). Estos dos aspectos facilitan el proceso de exportación, así como de importación de mercancías.

Por otro lado, un tema que obstaculizó el área logística de la región fue la implementación de la DUCA, que en su momento tenía como objetivo principal unificar los formatos de declaración de mercancías y agilizar el comercio. Claramente esto es algo positivo, sin embargo, la falta de pruebas del sistema provocó serios problemas, según Barrantes (2019)

En mayo anterior, el caos se apoderó del comercio intrarregional durante los primeros días de la entrada en vigencia de la nueva Declaración Única Centroamericana (DUCA), por fallas en la implementación del sistema. Las imágenes de filas de contenedores detenidos en las aduanas y quejas de los exportadores por cuantiosas pérdidas, estimadas en más de US\$150 millones, dejaron huella. (párr.1)

Lo lamentable de esta situación es que todos estos obstáculos que se presentan muchas veces aumentan los costos logísticos, según la SIECA (2019)

Este sobre costo se añade a la estructura de costos de las mercancías hechas en Centroamérica, puestas al consumidor final, los cuales pueden representar hasta un 40% en su estructura de costos, lo que impacta en la competitividad, productividad y el acceso de mercados. (p.7)

### **Interpretación de los Datos**

La información suministrada por los entrevistados relacionados en el tema es de gran importancia debido a que permitió entender de una manera más amplia la situación del bambú y sus derivados. Estos datos suministrados, más la información de otras fuentes permite realizar una correcta interpretación de los datos.

De la presente investigación surgen aspectos o datos importantes alrededor del comercio, acceso al mercado y logística, datos que son relevantes debido a que hay distintos temas que se mezclan y permiten comprender y analizar mejor la situación del bambú y sus derivados. El bambú

y sus derivados es un tema muy conocido en algunos países, en otros al igual que en Costa Rica es un tema que no se ha desarrollado del todo, de ahí la importancia del presente trabajo.

De primera mano un aspecto que se puede destacar es que, con el pasar de los años el comercio internacional de bambú ha aumentado. Esto se ha dado principalmente a que el bambú es muy utilizado en la región asiática, principalmente para fines comestibles o elaboración de muebles. Sin embargo, se puede resaltar que el auge que ha tenido el bambú ha hecho que sus importaciones hayan aumentado gracias a distintos países, que se benefician debido a que es un producto muy versátil y puede tener fines alimenticios, decorativos y hasta constructivos.

Pero a como la producción y comercialización de bambú ha aumentado en algunos países, en Costa Rica desde hace algunos años el tema ha sido trabajado por distintos sectores, para promoverlo como un producto el cual puede generar muchos beneficios. El desarrollo de este tema se puede remontar a los años 80 en donde principalmente el bambú se daba a conocer ya que era utilizado en viviendas, y a partir de ahí ha tenido un difícil recorrido.

Este poco conocimiento acerca del bambú provocó que una fundación, una asociación y un programa del Ministerio de Agricultura no tuvieran éxito, y el cultivo del bambú y su comercialización quedarán un poco en el olvido. Lo cual refleja por qué el tema del bambú y sus derivados se haya desarrollado poco a poco, especialmente dándose a conocer en los últimos tres años gracias a otras iniciativas por parte del MAG, UNA, PROCOMER, FUNDEBAMBÚ y sin olvidar que en los últimos meses su comercialización de derivados ha aumentado gracias a la compra local.

Esto último se puede reflejar en lo siguiente, y es que a nivel mundial la comercialización de los derivados del bambú se ha dado principalmente gracias a los brotes, muebles y materiales para la construcción, y en Costa Rica ocurre una situación similar. En los últimos meses se ha dado un mayor comercio local por parte de pequeñas empresas que se dedican a la comercialización de productos como cepillos, pajillas y otros artículos personales, pero lo que ha dominado el mercado ha sido principalmente la comercialización de muebles y materiales para la construcción, o incluso el bambú por sí solo.

Tanto en Costa Rica como en los demás países del mundo, este auge que ha tenido el bambú se debe principalmente a los beneficios que tiene, ya que, por ejemplo, a nivel de construcción es un material muy resistente, lo que permite que sea un material importante a considerar a la hora de realizar alguna construcción además de su aspecto elegante y acogedor. Sin olvidar que a nivel de alimentos posee altos valores nutricionales como, por ejemplo, ser fuerte en fibra.

Además de que sus derivados ayudan a proteger el ambiente, ya que hoy en día muchos de los productos que hoy se comercializan son a base de plástico lo que genera un impacto negativo, mientras que un cepillo de bambú puede durar más de un año degradándose, por ejemplo. Todos estos aspectos son importantes a la hora de analizar cómo se encuentran las pequeñas empresas del país, las cuales demuestran que existe el potencial para exportar todos estos productos.

Y es que el aspecto que darles valor agregado a los productos hace que las empresas costarricenses cuenten con el potencial de exportar a distintos mercados, actualmente existe una empresa líder en exportaciones, pero principalmente de bambú y derivados para fines constructivos. Las demás pequeñas empresas pueden optar por exportar otros derivados como brotes y artículos personales, ya que en muchos países es tendencia.

Sin embargo, el mercado centroamericano suena atractivo para exportar estos productos debido a su cercanía y al contar con el Mercado Común Centroamericano que facilita el ingreso de estos productos. También estos países principalmente se dedican a elaborar artesanías y muebles, pero al ser un mercado que no ha desarrollado un interés por estos productos, hace que exportarlos a otro destino sea una mejor opción.

Esto también se refleja en la situación vivida en las exportaciones del 2018, en donde los datos investigados reflejan que las exportaciones fueron mínimas y fueron principalmente gracias a la madera de bambú que tuvo como destino Panamá. Y es que uno de los datos brindados por un entrevistado, resaltan el hecho de que algunos proyectos que se tuvieron que cancelar debido a la problemática que se vivió con la crisis en Nicaragua, que además de afectar todo el comercio de la región también afectó las exportaciones de bambú y sus derivados.

A pesar de esto y de las pocas exportaciones que ha habido, principalmente de bambú y derivados para fines constructivos, un dato que se puede destacar es que no existen problemas o trabas para exportar estos productos. Existen aspectos a considerar y mencionados por los entrevistados, en el cual el bambú debe de ser tratado y fumigado primeramente para eliminar cualquier plaga u hongo que afecte el producto y además de que es un requisito para poder acceder a un mercado.

Es claro que todo país debe de estar anuente a prever cualquier introducción de plaga u hongo que puedan generar un problema, es por esta razón que el bambú a la hora de ser exportado tiene que tener un certificado fitosanitario. Este certificado es vital para que el producto pueda acceder a un mercado como el centroamericano, el cual el mismo es emitido por el Servicio Fitosanitario del Estado. Además, se debe de considerar que el producto va a estar una cierta cuarentena a la hora de acceder a un país, esto para que distintos funcionarios inspeccionen el producto y tengan certeza que la información emitida en el certificado fitosanitario es verdadera.

Otro dato a considerar que se relaciona indirectamente con la exportación de bambú y sus derivados a Centroamérica, es que en algunas situaciones las exportaciones se pueden complicar. Así como se vivió en el 2018, cualquier otra afectación en un país centroamericano va a afectar el intercambio comercial entre países, además si el producto es exportado en un solo contenedor o en uno consolidado siempre se debe de considerar el tema de la seguridad, ya que en muchas ocasiones este aspecto afecta la llegada de las mercancías.

Centroamérica no se puede destacar como destino para el bambú y sus derivados, aunque es un mercado que no se ha desarrollado del todo, las bajas exportaciones en el 2018 se vieron afectadas en cierta parte por el tema de la crisis de Nicaragua y hoy en día existen más pequeñas empresas que también comercializan distintos derivados del bambú. La búsqueda de contactos comerciales es fundamental, pero la cercanía, la gran oferta de transporte terrestre y la búsqueda de agilizar el comercio en la región como con la DUCA, por ejemplo, hace que Centroamérica pueda ser un destino aún más importante para las exportaciones de bambú y sus derivados.

## CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

- Se concluye que, a nivel internacional, el bambú y sus derivados son productos cotizados, esto se refleja en el alza en las importaciones que hubo en el año 2018 gracias a países como Estados Unidos, Japón, Países Bajos, entre otros.
- Además, se concluye que a nivel internacional los principales productos importados en el 2018 fueron los brotes de bambú, muebles, contrachapados y laminados y el bambú en caña, lo cual refleja la variedad que existe en el comercio de estos productos.
- Por otro lado, los principales exportares de bambú y sus derivados en el 2018 fueron China, Vietnam, Países Bajos, Estados Unidos e Indonesia. En el caso de China este país domina el mercado de estos productos, además de consumirlos en su país, la producción y comercialización de bambú y sus derivados es una importante fuente de ingresos.
- A nivel de la región centroamericana se concluye que Costa Rica posee una importante participación en el cultivo y comercialización de estos productos. De igual manera Guatemala y Nicaragua han aumentado sus esfuerzos en los cultivos y comercialización en los últimos años gracias al apoyo de funcionarios de China y Taiwán.
- Se concluye que en la actualidad no existe una importante competencia con los demás países centroamericanos alrededor de la comercialización del bambú y sus derivados.
- Aunque en Nicaragua y Guatemala se comercializan las artesanías y muebles principalmente, las empresas costarricenses destacan por darle valor agregados a los derivados de bambú, ya sea para usos constructivos, decorativos o con productos como los brotes, pajillas y cepillos dentales, por ejemplo.

- En Costa Rica, se ha exportado principalmente el bambú en caña y madera de bambú. A nivel de la región centroamericana se ha exportado principalmente a Nicaragua y Panamá.
- El valor de las exportaciones de bambú y sus derivados en el 2018 apenas alcanzaron los \$3000, y se exportó principalmente madera de bambú a Panamá, situación muy negativa para este sector exportador. Se concluye que uno de los factores del porqué de la baja en las exportaciones de bambú para fines constructivos se debe a que algunos proyectos se tuvieron que cancelar debido a la crisis que se vivió en Nicaragua.
- Se concluye que hoy en día, mucho del comercio en Costa Rica de productos derivados del bambú se da debido a la tendencia que existe por cuidar el medio ambiente, ya que estos productos no contaminan en comparación a los productos a base de plástico, sin embargo, estos derivados no son exportados.
- Se logra concluir que, el estudio realizado por PROCOMER titulado Evaluación de opciones de valor agregado para rambután y bambú, es una excelente opción para que los productores y comerciantes de bambú y sus derivados puedan conocer las tendencias del mercado y analicen la opción de exportar estos productos a Estados Unidos o Japón, por ejemplo.
- Como conclusión, se puede determinar que, aunque el comercio del bambú y sus derivados no se ha desarrollado del todo en Centroamérica, factores, como la cercanía con los países, la gran oferta de transportistas, el pago del DAI como único arancel y reconocimiento de los registros sanitarios en todo Centroamérica, pueden motivar a realizar mayores exportaciones a esta región.
- Se logra concluir que no existen problemas o trabas a la hora de exportar los derivados del bambú al mercado centroamericano. A la hora de exportar el bambú en caña si se debe de considerar que se necesita un certificado fitosanitario de exportación, el cual manifiesta que el producto fue tratado y se encuentra libre de plagas.

- En Costa Rica es claro que la institución que participa en la confección del certificado fitosanitario de exportación es el Servicio Fitosanitario del Estado, sin embargo, se concluye que no existe información al alcance del público en general acerca de que si es necesario o como tramitar el permiso de importación en los países de la región. Este aspecto puede ser una traba para los exportadores que quieren acceder al mercado.
- En cuanto al transporte de estos productos, se logra concluir que, en el caso del bambú en caña este se transporta en un solo contenedor. Y debido a su volumen, para el caso de los derivados, estos tienen que ser transportados en un contenedor consolidado o por medio de vía aérea.
- En cuanto a la situación del bambú y sus derivados para su exportación hacia el mercado centroamericano en el segundo semestre del 2018, se logra concluir que este periodo fue negativo en cuanto a exportaciones hacia este mercado. Aunque es un mercado que no se ha desarrollado del todo, han existido exportaciones a Nicaragua y a Guatemala, y factores como la falta de contactos comerciales, la falta de participación de empresas exportadoras, la crisis que se vivió en Nicaragua y la poca tendencia en cuanto al consumo de derivados del bambú fueron factores que perjudicaron las exportaciones.

## **Recomendaciones**

- Se les recomienda a los comerciantes costarricenses de bambú y sus derivados acercarse a PROCOMER para recibir asesoría acerca de cómo poder exportar estos productos, ya que en PROCOMER además de involucrarse en temas de comercio exterior, poseen conocimiento acerca de la tendencia que existe con el comercio del bambú y sus derivados.
- Se les recomienda a los comerciantes costarricenses de bambú y sus derivados interesados en exportar, analizar la opción de que sus productos tengan como destino el mercado centroamericano debido a la cercanía con los países, y aunque el mercado de la mayoría de los derivados no se ha desarrollado en la región, esto puede ser una ventaja si logran realizar distintas ventas.

- De igual manera, se les recomienda a los comerciantes costarricenses de bambú y sus derivados interesados en exportar, contemplar la posibilidad de exportar sus productos al mercado de los Estados Unidos o Japón, ya que estos países acaparan las importaciones de bambú y sus derivados, lo cual refleja el consumo que hay en sus países.
- Se les recomienda a los comerciantes de derivados de bambú, acercarse a hoteles, restaurantes u otros negocios a nivel nacional o internacional para concretar negocios con productos como pajillas, cepillos dentales, artículos de cocina, anteojos, brotes de bambú, entre otros ya que estos son los que están teniendo más auge y podría adaptarse al tipo de negocio.
- Se recomienda que, en caso de que los comercializadores de derivados de bambú puedan concretar una importante venta a nivel nacional o internacional y el volumen de producción sea bastante alto, realizar alianzas con otras pequeñas empresas, ya que existen algunas en el mercado que se dedican a comercializar derivados similares y la posibilidad de agruparse puede ser una buena opción.
- Se les recomienda a los productores y comerciantes que están incursionado en el cultivo de bambú o producción de derivados, acercarse a Bambucoop o FUNDEBAMBÚ, ya que son organizaciones no gubernamentales que velan por el aumento en el cultivo, uso y transformación del bambú en Costa Rica.
- Se le recomienda a la población adquirir el bambú o sus derivados, debido a que como material para fines constructivo es muy fuerte, para fines alimenticios es muy saludable y en la utilización de otros derivados, estos ayudan a proteger el medio ambiente.
- Se le recomienda al Ministerio de Agricultura y Ganadería, fomentar y apoyar aún más el cultivo y uso del bambú en Costa Rica, esto mediante charlas y capacitaciones acerca de cómo fortalecer el cultivo del bambú y como poder elaborar distintos derivados ya que, esto sería beneficioso para los productores del mismo e incluso fortalecería al sector que ya los comercializa.

- De igual manera se le recomienda al Ministerio de Agricultura y Ganadería capacitar de una adecuada manera a sus colaboradores para que puedan involucrarse más en el tema del cultivo y comercialización del bambú y sus derivados, ya que existe muy poco personal conocedor del tema y hoy en día el hecho de contratar más personal es algo muy difícil debido a las distintas situaciones que vive el país.
- Se les recomienda a las instituciones como Ministerio de Agricultura y Ganadería, Ministerio de Salud y COMEX, por ejemplo, facilitar información a las distintas empresas y al público en general acerca de las medidas arancelarias y no arancelarias requeridas para estos productos, esto a través de sus páginas webs o documentos oficiales ya que, esto facilitaría el análisis para un proceso de exportación y la información es escasa a nivel nacional y prácticamente nula en los demás países centroamericanos.
- Se le recomienda al gobierno brindar más apoyo a las micro y pequeñas empresas, ya sea en la reducción de trámites, facilidades a créditos o con mayores ferias para micro y pequeñas empresas, esto debido a que estas constantemente se quejan de la falta de oportunidades, apoyo y el exceso de trámites y pagos.

## REFERENCIAS

- Abalo, M. d. (s.f.). *Foro 4: Asociatividad Estrategica*. Obtenido de Universidad Yacambú: [http://www.geocities.ws/maria\\_abalo/e2/Foro4/bmk4\\_Maria\\_A.html](http://www.geocities.ws/maria_abalo/e2/Foro4/bmk4_Maria_A.html)
- Abissi, M. E. (5 de Julio de 2019). *Exportaciones del régimen definitivo caen a su nivel más bajo en diez años*. Obtenido de El Financiero: <https://www.elfinancierocr.com/finanzas/exportaciones-del-regimen-definitivo-caen-a-su/T7UU3XORBZFEPFOE3PLKSUCMNI/story/>
- Alvarado, J. (31 de Octubre de 2018). *CRHoy.com*. Obtenido de Costa Rica dejó de exportar \$24 millones por crisis en Nicaragua: <https://www.crhoy.com/economia/costa-rica-dejo-de-exportar-24-millones-por-crisis-en-nicaragua/>
- Ambientico. (Junio de 2017). *Un nuevo empuje en la consolidación del bambú*. Obtenido de Ambientico : <http://www.ambientico.una.ac.cr/pdfs/ambientico/262.pdf>
- AMBIENTICO. (2017). Un nuevo empuje en la consolidación del bambú. *AMBIENTICO*, 44.
- Arias, D. d. (2016). *EXPORTACIONES EN EL ECUADOR: EXPORTACIÓN DE BAMBÚ A LOS ESTADOS UNIDOS DESDE EL CANTÓN PEDRO VICENTE MALDONADO*.
- BambuTico. (s.f.). *Bambú para exportación* . Obtenido de BambuTico: <https://www.bambutico.com/bambu-para-exportacion/>
- Banco Central de Reserva de El Salvador . (2 de Febrero de 2019). *Informe analítico de Comercio Exterior del El Salvador*. Obtenido de Banco Central de Reserva de El Salvador : <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/442246418.pdf>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2019). *ESTIMACIONES DE LAS TENDENCIAS COMERCIALES AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE*. Obtenido de BID: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Estimaciones-de-las-tendencias-comerciales-america-latina-y-el-caribe-edicion-2019.pdf>
- Barahona, A. B. (2015). *Plan estratégico de internacionalización para la exportación de tablillas de bambú para pisos de la empresa INDUBAMBÚ S.A.*
- Barquero, M. (22 de Enero de 2019). *Valor de las exportaciones de bienes creció un 6% en el 2018* . Obtenido de La Nación: <https://www.nacion.com/economia/indicadores/valor-de-las-exportaciones-de-bienes-crecio-un/VPRMWG66FVH7JHROVFKJQJRQBQ/story/>

- Barrantes, C. (16 de Diciembre de 2019). *¿Ha cumplido el DUCA su cometido?* Obtenido de Revista Summa: [https://revistasumma.com/ha-cumplido-el-duca-su-cometido/?fbclid=IwAR0eqw6CfbzQEPTMLvsjs9LKOkfCIYH5DJrEx0\\_IBZj-fTTjmIWkeIGW6i4](https://revistasumma.com/ha-cumplido-el-duca-su-cometido/?fbclid=IwAR0eqw6CfbzQEPTMLvsjs9LKOkfCIYH5DJrEx0_IBZj-fTTjmIWkeIGW6i4)
- Bembibre, C. (Diciembre de 2011). *Definición de Potencial*. Obtenido de Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/general/potencial.php>
- Bolaños, R. M. (26 de Julio de 2019). *Expomueble 2019: Estas son las tendencias que presentan más de 100 empresas guatemaltecas*. Obtenido de Prensa Libre: <https://www.prensalibre.com/economia/expomueble-2019-estas-son-las-tendencias-que-presentan-mas-de-100-empresas-guatemaltecas/>
- Bourke, I. J. (s.f.). *El comercio internacional de productos forestales y el medio ambiente*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: <http://www.fao.org/3/v7850s/v7850s03.htm>
- Bruno D'Abbisogno, F. G. (2016). *Bambú : técnicas para favorecer su utilización*.
- Canal 12. (26 de Agosto de 2019 ). *Los cultivos de bambú comestible en El Salvador*. Obtenido de Canal 12: <http://www.canal12.com.sv/actualidad/cultivos-bambu-comestible-salvador-76261>
- Cantero, P., & Méndez, P. (19 de Diciembre de 2017). *Exportación directa o indirecta: mejor opción para su negocio*. Obtenido de Murcia Economía: <https://murciaeconomia.com/art/53989/exportacion-directa-o-indirecta-mejor-opcion-para-su-negocio>
- Casa Presidencial de Costa Rica. (1 de Agosto de 2019). *COMEX inicia proceso legal por cobro indebido de US\$ 50 al transporte de carga costarricense*. Obtenido de Casa Presidencial de Costa Rica: <https://www.presidencia.go.cr/comunicados/2019/08/comex-inicia-proceso-legal-por-cobro-indebido-de-us-50-al-transporte-de-carga-costarricense/>
- Ceballos, L. (11 de Enero de 2019). *Qué es Comercio Exterior y Cómo Funciona*. Obtenido de Comercio y Aduanas: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/que-es-comercio-exterior/>
- CentralAmericaData. (24 de Junio de 2015). *Nicaragua: Financiamiento para industrialización de bambú*. Obtenido de CentralAmericaData.com:

- [https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Nicaragua\\_Financiamiento\\_para\\_industrializacin\\_de\\_bamb](https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Nicaragua_Financiamiento_para_industrializacin_de_bamb)
- CentralAmericaData. (24 de Octubre de 2018). *¿Dónde se ubican los supermercados en Centroamérica?* Obtenido de CentralAmericaData: [https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Dnde\\_se\\_ubican\\_los\\_supermercados\\_en\\_Centroamrica](https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Dnde_se_ubican_los_supermercados_en_Centroamrica)
- Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones. (s.f.). *Tratado General de Integración Económica Centroamericana*. Obtenido de CIEX El Salvador: [https://www.centrex.gob.sv/scx\\_html/Tratado\\_General\\_de\\_Integracion\\_C.A.html](https://www.centrex.gob.sv/scx_html/Tratado_General_de_Integracion_C.A.html)
- Cerda, M. J. (5 de Junio de 2019). *Cepillos de dientes 94% biodegradables llegan al país para reducir plástico en el mar*. Obtenido de AM Prensa: <https://amprensa.com/2019/06/cepillos-de-dientes-94-biodegradables-llegan-al-pais-para-reducir-plastico-en-el-mar/>
- Cerón, T. (24 de Octubre de 2019). *Aumenta el cultivo y transformación del bambú en Nicaragua*. Obtenido de El 19 Digital: <https://www.el19digital.com/articulos/ver/titulo:95783-aumenta-el-cultivo-y-transformacion-del-bambu-en-nicaragua>
- Charpentier, G. (Junio de 2017). *Un nuevo empuje en la consolidación del bambú*. Obtenido de Ambientico: <http://www.ambientico.una.ac.cr/pdfs/ambientico/262.pdf>
- Chaverri, A. A. (2015). *Guadua angustifolia Kunth: opción de diversificación productiva*.
- Chaves Cerdas, A. J. (10 de Junio de 2019). *El Mundo CR*. Obtenido de Estancamiento económico en Costa Rica: <https://www.elmundo.cr/opinion/estancamiento-economico-en-costa-rica/>
- Código Aduanero Uniforme Centroamericano. (s.f.). *Imprenta Nacional*. Obtenido de Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA): [https://www.imprentanacional.go.cr/editorialdigital/libros/textos%20juridicos/cauca\\_y\\_recauca\\_edincr.pdf](https://www.imprentanacional.go.cr/editorialdigital/libros/textos%20juridicos/cauca_y_recauca_edincr.pdf)
- CTMA Consultores. (Diciembre de 17 de 2017). *Certificación de productos: ¿Qué es y cuáles son sus ventajas?* Obtenido de CTMA Consultores: <https://ctmaconsultores.com/certificacion-de-productos/>
- Durán, Á. J. (8 de Agosto de 2018). *Importancia de la logística y la cadena de suministros en las empresas*. Obtenido de Revista de Logística:

<https://revistadelogistica.com/logistica/importancia-de-la-logistica-y-la-cadena-de-suministros-en-las-empresaslos/>

Eizagirre, M., & Zabala, N. (s.f.). *Investigación-acción participativa (IAP)*. Obtenido de Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo: <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/132>

El Economista. (7 de 10 de 2019). *Costa Rica lidera exportaciones de Centroamérica*. Obtenido de El Economista: <https://www.economista.net/actualidad/Costa-Rica-lidera-exportaciones-de-Centroamerica-20191007-0006.html>

El Financiero. (11 de Enero de 2019). *Más allá de la reforma fiscal*. Obtenido de El Financiero: <https://www.elfinancierocr.com/opinion/mas-alla-de-la-reforma-fiscal/OSSPEXKXYFBMDNL4HHVXCINLB4/story/>

El Nuevo Diario . (10 de Enero de 2018). *Siembran bambú para elaborar mejores*. Obtenido de El Nuevo Diario : <https://www.elnuevodiario.com.ni/nacionales/452226-siembran-bambu-elaborar-mejores-artesantias/>

El País. (s.f.). *Consejos periodísticos: LA ENTREVISTA*. Obtenido de El País: [https://www.edu.xunta.gal/centros/cafi/aulavirtual2/pluginfile.php/29856/mod\\_resource/content/0/TAREFA\\_7/Consejo\\_Entrevista.pdf](https://www.edu.xunta.gal/centros/cafi/aulavirtual2/pluginfile.php/29856/mod_resource/content/0/TAREFA_7/Consejo_Entrevista.pdf)

eldiario.es. (23 de Enero de 2019). *Exportadores destacan dinamismo, pero les preocupan las pymes en Costa Rica*. Obtenido de eldiario.es: [https://www.eldiario.es/economia/Exportadores-dinamismo-preocupan-Costa-Rica\\_0\\_860213987.html](https://www.eldiario.es/economia/Exportadores-dinamismo-preocupan-Costa-Rica_0_860213987.html)

elmundo.cr. (18 de Septiembre de 2017). *China y MAG imparten taller sobre cultivo de bambú en Región Brunca*. Obtenido de elmundo.cr: <https://www.elmundo.cr/costa-rica/china-mag-imparten-taller-cultivo-bambu-region-brunca/>

elmundo.cr. (5 de Enero de 2019). *La economía costarricense en el 2018*. Obtenido de elmundo.cr: <https://www.elmundo.cr/economia-y-negocios/la-economia-costarricense-en-el-2018/>

Escalona C. José, H. M. (2017). *Método de empleo del bambú como material alternativo para la construcción de viviendas de interés social en el municipio Campo Elias en el sector Santa Eduvigés*.

- Esquivel, R. (18 de Mayo de 2016). *CONSTRUCCIÓN CON BAMBÚ | VENTAJAS Y DISEÑOS*.  
Obtenido de Revista Ferrepat:  
<https://www.revista.ferrepat.com/construccion/construccion-con-bambu-ventajas-disenos/>
- Estela, M. (11 de Diciembre de 2019). *Competencia*. Obtenido de Concepto.de:  
<https://concepto.de/competencia/>
- Estrategia & Negocios. (12 de Julio de 2017). *Los supermercados en el Top Of Mind de Centroamérica*. Obtenido de Estrategia & Negocios:  
<https://www.estrategiaynegocios.net/empresasmanagement/1133029-330/los-supermercados-en-el-top-of-mind-de-centroam%C3%A9rica>
- Estrategia y Negocios. (5 de Octubre de 2019). *Costa Rica es el país que más exporta a nivel centroamericano*. Obtenido de Estrategia y Negocios:  
<https://www.estrategiaynegocios.net/centroamericaymundo/1324192-330/costa-rica-es-el-pa%C3%ADs-que-m%C3%A1s-exporta-a-nivel-centroamericano>
- FAO. (5 de Noviembre de 2018). *Promueven el uso y desarrollo del bambú para lograr un futuro más sostenible en Costa Rica*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: <http://www.fao.org/costarica/noticias/detail-events/es/c/1165344/>
- Flores, B. (22 de Agosto de 2017). *Exportaciones indirectas son más rentables para pymes*. Obtenido de La República: <https://www.larepublica.net/noticia/exportaciones-indirectas-son-mas-rentables-para-pymes>
- Flores, B. (5 de Julio de 2018). *¿Puede Costa Rica sobrevivir al déficit fiscal más alto de su historia?* Obtenido de La República: <https://www.larepublica.net/articulo/puede-costa-rica-sobrevivir-al-deficit-fiscal-mas-alto-de-su-historia>
- Fumix Green. (s.f.). *Certificado fitosanitario de exportación en Fúmex Green*. Obtenido de Fumix Green: <https://fumix.es/certificado-fitosanitario-de-exportacion-en-fumix-green/>
- Fuster Guillen, D. E. (2019). *Investigación cualitativa: Método fenomenológico hermenéutico*. Obtenido de Scientific Electronic Library Online: [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S2307-79992019000100010&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S2307-79992019000100010&script=sci_arttext)
- Garza, J. (1 de Noviembre de 2019). *Prohibición de pajillas plásticas y cobro de bolsas en supermercados serán ley*. Obtenido de La República: <https://www.larepublica.net/noticia/prohibicion-de-pajillas-plasticas-y-cobro-de-bolsas->

en-supermercados-seran-ley?fbclid=IwAR2o96B4AVD0Tss-2NOx71Rm6prigQPcR-  
chgKEl5D4OdDwNQ1oldESlqAg

Gutiérrez Wa-Chong, T. G. (23 de Agosto de 2018). *¡No más pajillas de plástico! Seis hermanos impulsan su negocio con bambú.* Obtenido de La Republica: <https://www.larepublica.net/noticia/no-mas-pajillas-de-plastico-seis-hermanos-impulsan-su-negocio-con-bambu>

Gutiérrez, F. E. (5 de Agosto de 2019). *Cerca de 1.500 millones de personas en el mundo viven en casas de bambú.* Obtenido de <https://www.elciudadano.com/>: <https://www.elciudadano.com/medio-ambiente/cerca-de-1-500-millones-de-personas-en-el-mundo-viven-en-casas-de-bambu/08/05/>

IndexMundi. (1 de Enero de 2019). *Población - Centroamérica y el Caribe.* Obtenido de IndexMundi: <https://www.indexmundi.com/map/?v=21&r=ca&l=es>

Isan, A. (23 de Noviembre de 2017). *El bambú: Los mil usos de un recurso sostenible.* Obtenido de Ecología Verde: <https://www.ecologiaverde.com/el-bambu-los-mil-usos-de-un-recurso-sostenible-527.html>

Kanvel. (30 de Diciembre de 2017). *Todo lo que debe saber sobre el transporte internacional de mercancías [Guía Completa].* Obtenido de Kanvel: <https://kanvel.com/transporte-internacional-de-mercancias/>

La Nación . (16 de Marzo de 2016). *Bambú: una alternativa para la construcción.* Obtenido de La Nación: <https://www.nacion.com/el-mundo/interes-humano/bambu-una-alternativa-para-la-construccion/CGG6YQMRZZAQ3NSWOZK7UJE3AI/story/>

Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor N° 7472. (20 de Diciembre de 1994). PROMOCION DE LA COMPETENCIA Y DEFENSA EFECTIVA DEL CONSUMIDOR. San José, Costa Rica.

López Calvo , C. (10 de Octubre de 2019). *¿CÓMO ELIJO UN CANAL Y UNA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN PARA MI EMPRESA?* Obtenido de La Innovación Necesaria: <https://www.lainnovacionnecesaria.com/la-importancia-de-los-canales-de-distribucion/>

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (2019). *Desempeño General Comercio Exterior 2018.* Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica: <http://www.comex.go.cr/media/7136/estad%C3%ADsticas-de-exportaciones-de-bienes-y-servicios-2018-i-trimestre-2019.pdf>

- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (s.f.). *Proceso de Integración Económica Centroamericana*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica: <http://www.comex.go.cr/tratados/centroam%C3%A9rica/>
- Ministerio de Economía Industria y Comercio. (s.f.). *CONSULTAS FRECUENTES*. Obtenido de Meic: <https://www.reglatec.go.cr/reglatec/principal.jsp?irSeccion=true&seccion=164&padre=161>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (Diciembre de 2015). *Reglamentos Técnicos para el Etiquetado de Productos (Alimentarios y No Alimentarios)*. Obtenido de Meic: <https://www.meic.go.cr/meic/documentos/gb4gfd5ym/CharlaEtiquetadoProductos2015.pdf>
- Miren Josune Urrosolo Muñoz, E. M. (2018). *Gestión administrativa del comercio internacional*. Madrid.
- Mollejo, V. (14 de Febrero de 2019). *Más que un adorno, el bambú es la planta aliada de los huesos*. Obtenido de Alimento: [https://www.alimento.elconfidencial.com/bienestar/2019-02-14/bambu-propiedades-recetas\\_1809826/](https://www.alimento.elconfidencial.com/bienestar/2019-02-14/bambu-propiedades-recetas_1809826/)
- Mondragón, V. (s.f.). *Logística pieza clave del comercio internacional*. Obtenido de Diario del Exportador: <https://www.diariodelexportador.com/2016/01/logistica-pieza-clave-del-comercio.html>
- Monge Álvarez, C. A. (2011). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA Y CUALITATIVA*. Neiva.
- Morales, M. (30 de Noviembre de 2017). *Pajillas o popotes: la clave contra la contaminación del mar*. Obtenido de Futuro Verde : <https://futuroverde.org/2017/11/30/pajillas-o-popotes-la-clave-contra-la-contaminacion-del-mar/>
- Morales, O. (4 de Julio de 2017). *El camino hacia la industrialización del bambú en Nicaragua*. Obtenido de Canal 8: <https://www.tn8.tv/nacionales/424754-camino-industrializacion-bambu-nicaragua/>
- Navarro, J. (Marzo de 2010). *Definición de Desarrollo*. Obtenido de Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/general/desarrollo.php>

- Notimérica. (10 de Julio de 2018). *¿Por qué los popotes o pajitas son un peligro para el planeta?*  
Obtenido de Notimérica: <https://www.notimerica.com/sociedad/noticia-popotes-pajitas-son-peligro-planeta-20180710190246.html>
- Núñez, M. (25 de Abril de 2017). *Pymes ticas avanzan en conquista de mercados internacionales.*  
Obtenido de Semanario Universidad: <https://semanariouniversidad.com/pais/pymes-ticas-avanzan-conquista-mercados-internacionales/>
- Observatorio de Complejidad Económica. (2019). *Which countries export Bambú? (2017).*  
Obtenido de Observatorio de Complejidad Económica:  
[https://oec.world/es/visualize/tree\\_map/hs92/export/show/all/140110/2017/](https://oec.world/es/visualize/tree_map/hs92/export/show/all/140110/2017/)
- Olivo, E. A. (7 de Abril de 2016). *La ONU declaró al Bambú «planta del milenio».* Obtenido de Forestal Maderero: <https://www.forestmaderero.com/articulos/item/la-onu-declaro-al-bambu-planta-del-milenio.html>
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. (2006). *Acceso a los Mercados y Comercio Responsable*. Obtenido de ONUDI:  
[https://www.unido.org/sites/default/files/2009-04/Acceso\\_a\\_los\\_mercados\\_y\\_comercio\\_responsable\\_0.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/2009-04/Acceso_a_los_mercados_y_comercio_responsable_0.pdf)
- Organizacion Internacional de las Maderas Tropicales. (s.f.). *Acceso al mercado.* Obtenido de OIMT: [https://www.itto.int/es/economic\\_market/market\\_access/](https://www.itto.int/es/economic_market/market_access/)
- Organización Mundial del Comercio . (2 de Abril de 2019). *El crecimiento del comercio mundial pierde impulso en tanto que persisten las tensiones comerciales.* Obtenido de Organización Mundial del Comercio : [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres19\\_s/pr837\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/pres19_s/pr837_s.htm)
- Pablo André Carpio Galvez, J. A. (2016). *CARACTERÍSTICAS FÍSICAS Y MECÁNICAS DEL BAMBÚ*.
- Pangea Logistics. (11 de Setiembre de 2018). *Los 5 beneficios del transporte de carga consolidada.*  
Obtenido de Pangea Logistics : <https://pangeahn.com/blog/f/los-5-beneficios-del-transporte-de-carga-consolidada>
- Parreaguirre, F. (17 de Mayo de 2018). *Crisis de Nicaragua afecta comercio con el istmo.* Obtenido de La Republica: <https://www.larepublica.net/noticia/crisis-de-nicaragua-afecta-comercio-con-el-istmo>
- Peiro, A. (s.f.). *Demanda.* Obtenido de Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/demanda.html>

- Pérez, J. (2019). *Obstáculo*. Obtenido de Definición.de: <https://definicion.de/obstaculo/>
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica . (Abril de 2019). *PROCOMER*. Obtenido de Evaluación de opciones de valor agregado para rambután y bambú: <http://sistemas.procomer.go.cr/DocsSEM/6A910023-65E0-4517-A92F-A8604413BC97.pdf>
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (Junio de 2014). *PROCOMER*. Obtenido de Prospección del mercado de alimentos en Guatemala: <https://www.procomer.com/uploads/downloads/e813ccdc447947b676f23f20892dd9d64cb6219d.pdf>
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (8 de Julio de 2019). *Diferenciación en productos con valor agregado de rambután y bambú abre oportunidades en mercados internacionales*. Obtenido de PROCOMER: <https://www.procomer.com/es/noticias/diferenciacion-en-productos-con-valor-agregado-de-rambutan-y-bambu-abre-oportunidades-en-mercados-internacionales>
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (2020). *Perfil de exportación según región de destino*. Obtenido de PROCOMER: [https://procomer.com/es/red/anuario\\_estadistico2](https://procomer.com/es/red/anuario_estadistico2)
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (Enero de 2020). *Perfil de exportaciones por medio de transporte*. Obtenido de PROCOMER: [https://procomer.com/es/red/anuario\\_estadistico7](https://procomer.com/es/red/anuario_estadistico7)
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (s.f.). *Principales Resultados del Sector Exportador 2018*. Obtenido de PROCOMER: <https://procomer.com/downloads/estudios/ResumenAnuario2018.pdf>
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (s.f.). *Ventanilla Única*. Obtenido de PROCOMER: <https://www.procomer.com/es/ventanilla-unica-comercio-exterior>
- Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2016). *Guía informativa sobre temas de comercio exterior* . Obtenido de PROCOMER: <https://www.procomer.com/uploads/downloads/da7a40cf56882b146dc39548098cf8bd2bae0da5.pdf>
- Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2019). *Perfil de exportación según región de destino*. Obtenido de PROCOMER: [https://procomer.com/es/red/anuario\\_estadistico2](https://procomer.com/es/red/anuario_estadistico2)

- Rada, S. (19 de Agosto de 2019). *Mundiario*. Obtenido de El bambú está en todas partes en estos días, pero ¿qué tan sostenible es?: <https://www.mundiario.com/articulo/mundilife/bambu-todas-partes-dias-tan-sostenible-es/20190819172627161335.html>
- Ramírez, A. C. (2015). *LOGÍSTICA COMERCIAL INTERNACIONAL*. Barranquilla: Universidad del Norte.
- Redacción MAG. (28 de Agosto de 2019). *¿Por qué el bambú se ha vuelto el material preferido en productos de belleza que cuidan el planeta?* Obtenido de El Comercio: <https://mag.elcomercio.pe/respuestas/bambu-vuelto-material-preferido-productos-belleza-cuidan-planeta-maquillaje-tendencias-reciclaje-nnda-nnrt-noticia-670061-noticia/>
- Reglamento Técnico Centroamericano. (s.f.). *Alimentos procesados. Procedimiento para otorgar el registro sanitario y la inscripción sanitaria*. Obtenido de Reglamento Técnico Centroamericano: [http://asp.salud.gob.sv/regulacion/pdf/rtca/reglamento\\_rtca\\_67\\_01\\_3107\\_alimentos\\_procesados.pdf](http://asp.salud.gob.sv/regulacion/pdf/rtca/reglamento_rtca_67_01_3107_alimentos_procesados.pdf)
- Revista Summa. (7 de Mayo de 2019). *Entra a regir Declaración Única Centroamericana*. Obtenido de Revista Summa: <https://revistasumma.com/entra-a-regir-declaracion-unica-centroamericana/>
- Revista Summa. (10 de Marzo de 2020). *Costa Rica logra que Nicaragua elimine cobro de US\$50 a transportistas nacionales*. Obtenido de Revista Summa: <https://revistasumma.com/costa-rica-logra-que-nicaragua-elimine-cobro-de-us50-a-transportistas-nacionales/?fbclid=IwAR3ufnMqs21GITH1IBWxj6903u2I7bFYMuxIWP57I5N6rHKsLWcPSvKFZn0>
- RGX Online. (21 de Setiembre de 2016). *Importancia del documento de transporte en el comercio internacional*. Obtenido de Mastercard Biz Colombia: <https://www.mastercardbiz.com/colombia/2016/09/21/importancia-del-documento-de-transporte-en-el-comercio-internacional/>
- Roberto Hernández Sampieri, C. F. (2014). *Metodología de la Investigación*.
- Ruíz, G. (13 de Febrero de 2020). *Industriales piden al Gobierno ayudar a pequeña y mediana empresa*. Obtenido de CRHoy: <https://www.crhoy.com/economia/industriales-piden-al-gobierno-ayudar-a-pequena-y-mediana-empresa/>

- Ruta5. (18 de Enero de 2019). *Danlidense crea pajillas de bambú para fomentar cultura ambiental*. Obtenido de Blog Ruta5: <https://rutacinohn.com/2019/01/18/danlidense-crea-pajillas-de-bambu-para-fomentar-cultura-ambiental/>
- Secretaria de Integración Económica Centroamericana. (2019). *Valor operaciones de tránsito*. Obtenido de SIECA: <https://www.sieca.int/index.php/2017/09/27/valor-operaciones-de-transito/>
- Servicio Fitosanitario del Estado. (s.f.). *¿Qué hace el Servicio Fitosanitario del Estado?* Obtenido de Servicio Fitosanitario del Estado: <https://www.sfe.go.cr/SitePages/QuienesSomos/InicioQuienesSomos.aspx>
- Servicio Fitosanitario del Estado. (s.f.). *Exportaciones*. Obtenido de Servicio Fitosanitario del Estado: <https://www.sfe.go.cr/SitePages/Exportacion/InicioExportaciones.aspx>
- SIECA. (2019). *Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica*. Obtenido de Secretaría de Integración Económica Centroamericana: <http://www.sec.sieca.int/>
- SIECA. (Octubre de 2019). *SITUACIÓN ACTUAL Y PRINCIPALES ACCIONES A DESARROLLAR HACIA EL AÑO 2035*. Obtenido de SIECA: <http://web-sieca.s3.amazonaws.com/movilidad%20y%20logistica/JICA.pdf>
- SIECA. (s.f.). *Arancel Centroamericano de Importación*. Obtenido de Secretaría de Integración Económica Centroamericana: <https://www.sieca.int/index.php/integracion-economica/integracion-economica/libre-comercio/arancel-centroamericano-de-importacion/>
- SIECA. (s.f.). *Declaración Única Centroamericana (DUCA)*. Obtenido de Secretaría de Integración Económica Centroamericana: <https://www.sieca.int/index.php/plataformas-electronicas/servicios-en-linea/declaracion-unica-centroamericana/>
- Sistema Integrado de Logística. (06 de Enero de 2020). Obtenido de Sistema Integrado de Logística: <http://silogisticacr.com/#/home>
- Solórzano, S. (9 de Enero de 2019). *Impulsan cultivo y comercio del bambú*. Obtenido de Diario de Centro América: <https://dca.gob.gt/noticias-guatemala-diario-centro-america/impulsan-cultivo-y-comercio-del-bambu/>
- Soto, M. (27 de Abril de 2017). *Osa levanta una escuela de bambú en medio del bosque*. Obtenido de La Nación : <https://www.nacion.com/ciencia/patrimonio/osa-levanta-una-escuela-de-bambu-en-medio-del-bosque/IANVPNKZAVEZNHPQXUPTU42VAE/story/>

- Tasón Ortega, J. (24 de Octubre de 2017). *Industria del “bambú”: sostenibilidad y desarrollo*. Obtenido de Panamá America: <https://www.panamaamerica.com.pa/economia/industria-del-bambu-sostenibilidad-y-desarrollo-600134>
- Troncoso, F. (21 de Mayo de 2019). *El plástico trimestral: la contaminación ambiental del cepillo dental (y cómo evitarla con su alternativa sustentable)*. Obtenido de El Mostrador: <https://www.elmostrador.cl/agenda-pais/2019/05/21/el-plastico-trimestral-la-contaminacion-ambiental-del-cepillo-dental-y-como-evitarla-con-su-alternativa-sustentable/>
- Ucha, F. (Agosto de 2012). *Definición de Comercio*. Obtenido de Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/economia/comercio.php>
- Umaña, P. (15 de Julio de 2019). *¿Cómo afecta la crisis en Nicaragua a las exportaciones de Costa Rica?* Obtenido de El Observador: <https://observador.cr/noticia/como-afecta-la-crisis-de-nicaragua-a-los-exportadores-nacionales/>
- Umaña, P. (6 de Setiembre de 2019). *Robo de contenedores preocupa a empresarios, y reclaman poca atención de la Fiscalía*. Obtenido de El Observador: <https://observador.cr/noticia/robo-de-contenedores-preocupa-a-empresarios-y-reclaman-poca-atencion-de-la-fiscalia/>
- Villalobos Saborío, P. (17 de Abril de 2019). *Exportaciones terrestres de Costa Rica cayeron durante siete meses tras crisis en Nicaragua*. Obtenido de AmeliaRueda.com: <https://www.ameliarueda.com/nota/exportaciones-terrestres-caida-costa-rica-crisis-nicaragua>
- Visit Centroamérica. (s.f.). *Conoce Centroamérica*. Obtenido de Visit Centroamérica: <https://www.visitcentroamerica.com/informacion-de-interes/conocenos/>
- Yandún, E. N. (2019). *Plan de negocios para la elaboración y comercialización de salsas picantes a base de bambú mediante la importación de brotes de bambú procedentes de China*.
- Yirda, A. (19 de Diciembre de 2019). *Tendencia*. Obtenido de Concepto Definición: <https://conceptodefinicion.de/tendencia/>
- Zambrano, J. B. (13 de Mayo de 2018). *Conoce los diferentes tipos de exportaciones*. Obtenido de Todo Comercio Exterior: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/conoce-los-diferentes-tipos-de-exportaciones>

Zavala, K. (13 de Noviembre de 2018). *Destacan importancia del bambú para la economía de los países*. Obtenido de Universidad de Piura: <http://udep.edu.pe/hoy/2018/destacan-importancia-del-bambu-para-la-economia-de-los-paises/>

Zumbado, A. (13 de Junio de 2019). *La integración centroamericana por medio de claves comerciales*. Obtenido de El Mundo CR: <https://www.elmundo.cr/opinion/la-integracion-centroamericana-por-medio-de-claves-comerciales/>

## APÉNDICE

### **Instrumento: entrevista**

1. ¿Cree que hay un aumento en el comercio internacional y nacional de productos derivados del bambú? Brinde su opinión.
2. ¿Cuáles productos derivados del bambú son más cotizados hoy en día?
3. ¿Qué beneficios trae la utilización o uso de productos derivados del bambú?
4. ¿Cree que en Costa Rica se pueden producir y exportar productos derivados del bambú a Centroamérica? Brinde su opinión.
5. ¿Considera que en Centroamérica hay competencia a nivel de producción y comercialización de productos derivados del bambú?
6. ¿Cuáles aspectos positivos o negativos hay a la hora de exportar hacia Centroamérica?
7. ¿Considera que el tema de la crisis que vivió Nicaragua u otros factores afectaron las exportaciones hacia Centroamérica?
8. ¿Posee conocimiento acerca del procedimiento y la documentación necesaria para poder exportar estos productos?
9. ¿Considera que se generan trabas en gestión aduanera en relación con los productos derivados del bambú?
10. Según su opinión, ¿Qué aspectos logísticos se deben de tomar en cuenta a la hora de exportar productos derivados del bambú al mercado centroamericano?
11. ¿Qué obstáculos o facilidades logísticas considera que hay a la hora de exportar a Centroamérica?
12. Según su opinión, ¿Considera que debe de haber más apoyo y asesoría para que los productores y comerciantes de productos derivados del bambú puedan exportar?