

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS
VICERRECTORÍA ACADÉMICA

FACULTAD DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

OPORTUNIDADES COMERCIALES DE LA EXPORTACIÓN DE
PIÑA FRESCA DESDE COSTA RICA A NUEVA ZELANDA EN
EL AÑO 2018

AUTOR
SOFÍA OROZCO SANABRIA

SEDE ARANJUEZ, ABRIL, 2019

CONTENIDO

Contenido	2
Índice de Figuras	8
Índice de Tablas	9
Índice de Gráficos.....	10
Dedicatoria.....	11
Agradecimiento	12
CAPÍTULO I PROBLEMA	13
Planteamiento del Problema	13
Objetivos.....	14
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos	14
Justificación	14
Antecedentes.....	16
Proyecciones.....	18
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	20
Origen del Comercio Internacional de la Piña Fresca.	20
Historia de la Producción de piña Fresca en Costa Rica	23
Piña fresca: Descripción del Producto.....	27
Variedades de piña:	29
Valor Nutricional	32
Cultivo.....	33
Rendimiento.....	35
Transporte Interno.....	35

Empaque	36
Almacenamiento de la piña.....	38
Transporte local e internacional.....	39
Buenas Prácticas Agrícolas para el Cultivo de la piña en Costa Rica.....	40
Desarrollo en las Exportaciones de piña en Costa Rica	41
Empresas, Canales, Destinos en la Exportación de piña Fresca desde Costa Rica	46
Empresas	46
Canales.....	47
Destinos.....	48
Certificaciones de los Exportadores de piña en Costa Rica	49
Beneficios para Costa Rica generados por la exportación de piña.....	51
Las exportaciones de piña.....	51
Impacto de la producción de la piña en el Producto Interno Bruto de Costa Rica	53
Impactos directos e indirectos de la producción Piñera en Costa Rica.....	55
Empleo generado por la actividad Piñera	57
Impedimentos en la exportación de piña desde Costa Rica.....	59
Sostenibilidad ambiental:.....	59
Contrataciones ilegales:	60
Imposición de un gravamen:	60
Afectación por el tráfico de drogas:.....	61
Generalidades de Nueva Zelanda	61
Cultura.....	62
Costumbres maoríes.....	63
Gastronomía.....	64
Economía	65

Comercio transfronterizo en Nueva Zelanda	66
Exportaciones de Nueva Zelanda.....	67
Importaciones de Nueva Zelanda.....	69
Importaciones de piña en Nueva Zelanda	70
Negociando con Nueva Zelanda.....	72
Cultura de compra de piña fresca en Nueva Zelanda	73
Acuerdo de Cooperación Bilateral entre Costa Rica y Nueva Zelanda.....	74
Protocolo Fitosanitario de Nueva Zelanda para la Importación de piña Fresca con Origen Costa Rica.....	76
Protocolo de Riesgo de Plagas Establecido por Nueva Zelanda	80
Logística de Exportación de piña de Costa Rica a Nueva Zelanda	86
Preparación de la piña antes de la exportación.	86
Empaque y embalaje	86
Transporte Marítimo en contenedores refrigerados	87
Tramitología para la exportación de piña	87
Rutas y tiempos de tránsito	90
Capítulo iii MARCO METODOLÓGICO	95
Enfoque de la Investigación	95
Diseño de la Investigación.....	96
Fuentes de Información	96
Muestra	96
Muestra no probabilística o intencionada	97
Fuentes primarias	99
Fuentes secundarias	99
Unidades de Análisis	100

Unidad 1: Disponibilidad de compra de Nueva Zelanda.....	100
Unidad 2: Estrategias Comerciales en Costa Rica.....	100
Unidad 3: Proceso Logístico de Exportación.....	100
Instrumentos	101
Entrevista	101
El cuestionario	101
Proceso para la Recolección y Análisis de Datos.....	102
Capítulo iV ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	105
Unidad de Análisis 1: Disponibilidad de compra de Nueva Zelanda.....	106
Categoría 1: Vista de MPI Nueva Zelanda a Costa Rica.....	107
Categoría 2: Cultura de compra neozelandés.....	109
Categoría 3: Tipo de piña a consumir	110
Categoría 4: Procesos de producción en Costa Rica.....	112
Categoría 5: Riesgos Plagas.....	114
Categoría 6: Protocolo Fitosanitario	117
Categoría 7: Buenas Prácticas Agrícolas	119
Categoría 8: Forma de negocio neozelandés	121
Categoría 9: Riesgo de no apertura del mercado	122
Unidad de Análisis 2: Estrategias Comerciales en Costa Rica.....	124
Categoría 2: Apertura a nuevos mercados	127
Categoría 3: Herramientas para Estudios de Mercado.....	129
Categoría 4: Estrategias Comerciales	131
Categoría 5: Competidores	133
Categoría 6: Zonas de producción	135
Categoría 7: Proceso de Empaque	136

Categoría 8: Control de Calidad	138
Unidad de Análisis 3: Proceso Logístico de Exportación	140
Categoría 1: Tramite de exportación.....	141
Categoría 2: Envíos Marítimos	142
Categoría 3: Opciones de navieras.....	144
Categoría 4: Contenedores refrigerados.....	145
Categoría 5: Envíos aéreos.....	146
Categoría 6: Tiempo de Tránsito	148
Categoría 7: Problemática en la logística.....	149
CAPÍTULO v. Conclusiones y Recomendaciones	157
Conclusiones.....	157
Recomendaciones	159
Bibliografía.....	161

Índice de Figuras

Figura 1. Ubicación de los diez principales productores mundiales de piña en 2017.....	19
Figura 2: Distribución de la extensión sembrada en hectáreas de piña por cantón.....	24
Figura 3. La piña y sus componentes.....	26
Figura 4. piña Cayena lisa.....	28
Figura 5. piña Montelirio.....	29
Figura 6. piña MD2.....	30
Figura 7. Valores Nutricionales de la piña.....	31
Figura 8. Cultivo de piña en proceso de desarrollo.....	33
Figura 9. Exportaciones del sector agrícola según la participación del valor exportado.....	41
Figura 10. Valor de las exportaciones de piña según principales destinos 2017.....	42
Figura 11. Mapa de Nueva Zelanda.....	60
Figura 12. Puntuación en facilidad para hacer negocio.....	64
Figura 13: Distribución de las exportaciones de Nueva Zelanda por producto, 2016.....	66
Figura 14: Distribución de las exportaciones de Nueva Zelanda por país destino, 2016.....	66
Figura 15: Distribución de las importaciones de Nueva Zelanda por producto, 2016.....	67
Figura 16: Distribución de las importaciones de Nueva Zelanda por país origen, 2016.....	68
Figura 17: Mapa con la ubicación de Puerto Caldera, Puerto Limón y Aeropuerto Internacional Juan Santamaría.....	68
Figura 18: Mapa de puertos y aeropuertos de Nueva Zelanda.....	90

Índice de Tablas

Tabla 1. Tipos de empaque y sus especificaciones para la venta en el mercado local y de exportación.....	96
Tabla 2. Principales productos de exportación del sector agrícola a Estados Unidos en el 2016 al 2017.....	43
Tabla 3. Principales productos de exportación del sector agrícola a Europa en el 2016 al 2017...43	43
Tabla 4. Costa Rica 2012 – 2015: valor bruto de producción (millones de colones constantes a precios de 1991).....	53
Tabla 5. Costa Rica, 2012: Impacto económico estimado en las actividades económicas más vinculadas a la producción de piña (reducción US\$ 1 millón).....	54
Tabla 6. Estimación del empleo directo e indirecto atribuido a la producción de piña, COSTA RICA, 2012-2015.....	56
Tabla 7. Importaciones de piña en Nueva Zelanda del 2012 al 2016 según su país de origen.....	57
Tabla 8: Días tránsito promedio según Naviera, Puerto de Origen y Puerto Destino.....	91
Tabla 9: Horas de tránsito aéreo desde el Aeropuerto Internacional Juan Santamaría hasta algún aeropuerto de Nueva Zelanda.....	92

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Exportaciones mundiales de piña en toneladas 1986 -2016.....	20
Gráfico 2. Aduanas utilizadas en Costa Rica para la exportación de piña fresca en el 2018.....	21
Gráfico 3. Transportes utilizados en Costa Rica para la exportación de piña fresca en el 2018....	46
Gráfico 4. Países destino de las exportaciones de piña fresca con origen Costa Rica en el 2018.....	47
Gráfico 5. Exportaciones de piña de Costa Rica desde 1998 al 2018 según su Valor FOB (Miles de US\$).....	50
Gráfico 6. Exportaciones de piña de Costa Rica desde 1998 al 2018 según su Peso en Toneladas.....	51
Gráfico 7. Costa Rica (1991- 2015) participación de los seis principales cultivos en el PIB agrícola. (Valores constantes a precios de 1991.....	52
Gráfico 8: Comercio transfronterizo en Nueva Zelandia – Tiempo y Costo.....	65
Gráfico9: Importaciones de piña de Nueva Zelanda de 1986 al 2016 en cantidad de toneladas y valor FOB de las importaciones.....	69

Dedicatoria

A mi Dios todo poderoso.

Mami Yendry, Aarón. Gracias por creer en mí. *Los amo.*

Agradecimiento

A mi esposo Carlos, gracias por tu apoyo incondicional. *Te amo.*

CAPÍTULO I PROBLEMA

Planteamiento del Problema

El cultivo de piña se da en las diferentes zonas del territorio costarricense desde hace más de 50 años, gracias a que esta puede plantarse en cualquier momento del año. El consumo de este producto a nivel local está destinado en la elaboración de mermeladas, yogurt, helados, jugos, postres y de acompañamiento a las más sofisticadas comidas y ensaladas; también es utilizada por muchos como medicina por sus reconocimientos diuréticos, antiséptico, desintoxicante y hasta cuenta con estudios que indican que ayuda en el control de la obesidad.

Se estima que a partir de 1986 se inicia con las primeras exportaciones de piña desde Costa Rica, siendo Europa su primer cliente y seguidamente Centroamérica; también se conoce que a partir del 2001 es considerada por CANAPEP como una de las mejores piñas Golden a nivel mundial gracias a su gusto, aroma y dulzura que se ha logrado mantener en esta fruta. Tomando en cuenta estos factores, es que se logra exhibir la piña como uno de los productos con mayores oportunidades comerciales de exportación y que hoy busca que sea de alto consumo y preferencia en el mercado neozelandés como nuevo cliente.

Consecuentemente es necesario que los productores y exportadores de piña entren en un mercado más dinámico y participativo de la economía global, enfocándose en la innovación de sus productos y dando un mayor valor agregado a estos, mejorando la logística de exportación y buscando nuevas estrategias comerciales basadas en la experiencia ya construida a través de tantos años, que es a su vez motivación y ejemplo para las pequeñas y medianas empresas que están incursionando en el negocio de las exportaciones con un producto local destacado.

Sin embargo, actualmente en el país no se cuentan con investigaciones que indiquen la efectividad de la exportación de piña a Nueva Zelanda y es por medio del siguiente estudio que se hallarán los aspectos más relevantes de la producción y exportación de piña en Costa Rica a Nueva Zelanda, por medio de las estadísticas dadas por PROCOMER y CANAPEP, así como la experiencia de los expertos en el cultivo, producción y exportación de piña a los diferentes mercados hoy.

Se debe reconocer que es a partir del 2018, en donde se están dando los primeros estudios fitosanitarios y de procesos de producción, para que sea aceptada la comercialización y

exportación de piña tipo Golden en el mercado de Nueva Zelanda y es por lo que en este estudio se plantea la interrogante: ¿Cuáles son las oportunidades comerciales de exportar piña desde Costa Rica a Nueva Zelanda a partir del año 2018?

Objetivos

Objetivo general

Determinar las oportunidades comerciales de exportar piña fresca de Costa Rica en el mercado de Nueva Zelanda a partir del año 2018

Objetivos específicos

- Investigar la disponibilidad de la cultura de compra en Nueva Zelanda para la adquisición de piña fresca desde Costa Rica.
- Describir las estrategias comerciales actuales implementadas por Costa Rica con Nueva Zelanda para la exportación de piña fresca.
- Explicar la logística de exportación y posibles canales de distribución para el envío de piña fresca desde Costa Rica a Nueva Zelanda.

Justificación

Costa Rica, desde los años ochenta emprende las primeras exportaciones de piña fresca, sin embargo, estas son de muy bajo volumen, no obstante, es a partir de 1995 en donde se muestra el crecimiento exponencial de las exportaciones de piña generando diferentes beneficios y crecimiento para la economía costarricense entre los que se pueden mencionar: aumento de divisas ingresando al país y la generación de empleo directo e indirecto en zonas de mucha pobreza y con dificultad de crecimiento, como también la proyección del país a nivel internacional.

Actualmente en Costa Rica se cuenta con 44,500 hectáreas que son utilizadas para el cultivo de piña fresca y se encuentran distribuidas en su mayoría en la Zona Norte contando esta con 24,653 hectáreas, el Atlántico 11,188 hectáreas y el Pacífico 8,659 hectáreas; todas estas son atendidas por aproximadamente 250 productores costarricenses. (Chaves, 2018). Estos cultivos

son trabajados con esmero en su mayoría por costarricenses generando empleo a 32,000 familias siendo este trabajo su principal fuente económica para el sustento diario.

Durante el año 2017 Costa Rica exportó en total 2,102,047.2 toneladas de piña fresca siendo su principal cliente importador Estados Unidos con 1,056,680.92 toneladas, Holanda con 246,392.10 toneladas e Italia con 152,921.60 toneladas generando en total \$940,708.2 millones de dólares para el país (Portal Estadístico, Procomer, 2018). Costa Rica es líder internacional en exportación de piña fresca, por lo que se reconoce que esta fruta es degustada en el exterior por un incalculable número de personas.

Nueva Zelanda tiene el puesto 54° como mayor participante en la economía del mundo, considerándose, así como un país fresco, próspero y desarrollado. Las estadísticas indican que durante el 2016 se exportaron \$35.100 millones de dólares en productos como vino, leche concentrada, ganado ovino y caprino, quesos entre otros, a destinos como China, Australia y Estados Unidos. Su desarrollo, economía y cultura hacen que se convierta en un atractivo cliente de exportación para Costa Rica y se busque el pronto ingreso a este mercado.

De igual forma, Nueva Zelanda importó durante el 2016, \$35.400 millones de dólares, considerándose el 56° importador más grande del mundo. Entre los productos de mayor gusto y necesidad de los neozelandeses están los vehículos, representando un 9.3% de las importaciones totales, seguidamente por el petróleo que representa un 4.52% y 2.11% de diferentes productos alimenticios, de este último el 2.9% corresponde a importaciones de frutas. (The Observatory of Economic Complexity, 2018)

Sumado a lo anterior es de gran importancia conocer a detalle el mercado y la cultura neozelandés, sus gustos y preferencias, para poder enfocar el potencial exportador de Costa Rica con la piña fresca de la forma correcta y conseguir mayores oportunidades de negocio, que generen rentabilidad para las empresas costarricenses, mayor empleo tanto para los productores como para el resto de la cadena logística y así demostrar el alto grado de compromiso y excelentes productos que puede ofrecer Costa Rica.

Consecuentemente hoy los productores de piña no cuentan con un estudio detallado que explique de forma clara cuáles son las oportunidades comerciales y de posicionamiento en los mercados que se pueden tener con la exportación de piña a Nueva Zelanda; en este momento, apenas se están dando los primeros pasos a nivel de protocolos fitosanitarios, riesgos de plagas y especificaciones para lograr determinar si se abrirá o no este mercado.

Por lo tanto, esta investigación pretende determinar las oportunidades comerciales de exportación de piña fresca a Nueva Zelanda que se puede generar a partir del año 2018, tomando en consideración las experiencias obtenidas del sector en las exportaciones de piña fresca a otros destinos como son Estados Unidos, Bélgica y la más reciente a China y por la cual se cumplirá con la necesidad de las empresas piñeras de tener un estudio que les ayude como guía comercial y de logística de exportación referente al producto que se está estudiando.

Antecedentes

La piña, también conocida como Ananá es un fruto tropical que es procedente de América del Sur, su planta crece aproximadamente a unos 70 centímetros por lo que es muy vistosa, con largas hojas que forman un arco hacia afuera por encima de su fruto en donde este puede ser de diferentes tamaños y con diferentes grados de maduración. Esta fruta cuenta con múltiples propiedades, ya que, contiene vitamina C y es rica en fibra, cuenta con potasio, magnesio, yodo, cobre y manganeso. También tiende a ser un antiséptico y gracias a su acción diurética es muy recomendada para las enfermedades de la vejiga, los riñones y la próstata. (Solovegetales.com, 2018)

A nivel internacional, según las estadísticas de Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y agricultura (FAO) los principales países productores de piña son Brasil, China, Costa Rica, Indonesia, Filipinas y Tailandia. A pesar de la rápida expansión del comercio de la piña alrededor del mundo actualmente solo se exporta el 8% de la piña que se produce. Siendo Costa Rica y Costa de Marfil los principales proveedores de piña, aunque están en el octavo y décimo lugar como productores globales. Bélgica, Francia, Alemania y los Países Bajos participan en el comercio mundial mediante la reexportación. Con la excepción de Filipinas, los seis principales productores de piña en el mundo aportan cantidades mínimas al mercado del comercio de piña fresca. (García, 2015)

La comercialización mundial de piña está liderada por 12 países que absorben el 90% de la demanda mundial en donde destaca primero Estados Unidos, Francia, Japón, Bélgica, Italia, Alemania, Canadá, España, Inglaterra, Corea, Los Países Bajos y Singapur comparten el resto del suministro. Según indican las estadísticas de la FAO, la producción total de piña fue de 14 millones de toneladas en 2003 (García, 2015). Por lo que se logra entender que su comercialización sigue en crecimiento y es parte del movimiento económico mundial.

La producción de piña ha generado un gran impacto social y económico alrededor del mundo en donde esta fruta se ha convertido en líder del comercio internacional de las frutas tropicales. Las estadísticas de la FAO del año 2016, indican que el comercio de piña tomó 51% de un total de 2.1 millones de toneladas del mercado de frutas, siguiendo con mangos, ocupando el segundo lugar, con 21.7% (García, 2015). Sin duda alguna este posicionamiento se ha conseguido gracias a grandes esfuerzos de toda una cadena de abastecimiento.

La piña, además, de estar posicionada a nivel mundial como la mejor fruta, su demanda está orientada a los países más desarrollados como Japón, Estados Unidos y la Comunidad Europea y se degusta en múltiples platillos gastronómicos como en la simpleza de un trozo de piña fresca. En consecuencia, durante la pasada década de producción mundial de piña, esta aumentó a una tasa de 1,9% por año, a pesar de la ocurrencia de clima desfavorable y situaciones económicas. (García, 2015)

Costa Rica por su parte, cuenta con terrenos fértiles y paisajes verdes que son gustados por muchos, también goza de microclimas que le benefician para cosechar los más exóticos y variados frutos que se destinan tanto a la venta local como la exportación alrededor de todo el mundo (Procomer, 2018). En el caso de la piña, se logra cultivar en cualquier época del año y con el pasar de los años se ha mejorado la eficacia y eficiencia en los cultivos produciendo de manera sostenible y con la utilización de nuevos métodos tecnológicos en sus empaques.

Cabe mencionar que en Costa Rica se exporta ya hace más de 135 años atrás, comenzando con altas producciones de banano y café, que han gustado mucho en los mercados del exterior. Sin embargo, hoy se ha diversificado la oferta de frutas tropicales como son la piña, el melón y la papaya entre otros. Y de igual manera las empresas exportadoras costarricenses trabajan hoy, con los más altos estándares de calidad con el fin de acceder a los mercados internacionales más exigentes. (Chaves, 2018)

Durante los últimos años Costa Rica ha estudiado las diferentes formas de comercializar de mejor manera sus productos y expandirse a los diferentes mercados mostrando que cuenta con bienes y servicios de alta calidad, fabricados con mano de obra de excelencia y con un alto valor agregado, en donde ha logrado ser reconocido por los mercados internacionales más distinguidos. Hoy se logra mostrar muchos productos costarricenses de forma diferenciada al resto de los mercados internacionales.

La evolución de los cultivos de la piña y su creciente producción han hecho que se consideren los subproductos de la piña, como son: piña congelada, jugos, concentrados y la piña deshidratada como parte del progreso económico y social del país. Producto de estas labores agroindustriales existen hoy 20 empresas comprometidas con la mejora continua de sus productos y proveedoras de fuentes de empleo para las poblaciones rurales. (Chaves, 2018)

Proyecciones

Se busca conocer por medio del siguiente estudio, cuál es la apertura comercial y de negocio con el que cuenta actualmente Nueva Zelanda con Costa Rica, así como la cultura de compra de los neozelandeses con respecto a la piña cultivada en este país, con la que se podrá conquistar sus gustos y que está sea utilizada en la gastronomía de Nueva Zelanda como parte de sus frutos favoritos. Siendo este el primer paso de negocio con un país de Oceanía en el cual podría abrir nuevas oportunidades con otros mercados de los cuales Costa Rica espera posicionarse como líder.

Es necesario antes de incursionar en un nuevo mercado conocer cuáles son sus gustos y necesidades en el consumo de un producto determinado; por lo que es de suma importancia para CANAPEC, PROCOMER y especialmente para el sector piñero, contar con un estudio de investigación como el que se desarrollará a continuación, que les ayude a establecer una estrategia en donde se les permita a los exportadores de piña costarricense el ingreso en el mercado neozelandés y asimismo que los productores y exportadores de piña conozcan los requisitos solicitados por el Ministerio Fitosanitario del MAG en Costa Rica y los del Ministerio de Industrias Primarias en Nueva Zelanda (MPI).

Se conseguirá conocer cuáles son las estrategias comerciales que actualmente está utilizando Costa Rica en la realización de las exportaciones de piña hacia otros países y dándole mayor enfoque a las nuevas exportaciones realizadas durante los últimos años y como estas serán aprovechadas como modelos en las relaciones comerciales internacionales que se estarán desarrollando con Nueva Zelanda a partir del 2018.

Se describirán los pasos más relevantes del proceso logístico de exportación para la piña desde Costa Rica con destino a Nueva Zelanda en donde se indique aspectos como: registro ante PROCOMER, requisitos ante el departamento fitosanitario del MAG; inspecciones, trámites

aduanales, documentos de exportación y transportes utilizados con el fin de tener un panorama de la tramitología necesaria que deben cumplir las empresas dedicadas a este negocio.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

Origen del Comercio Internacional de la Piña Fresca.

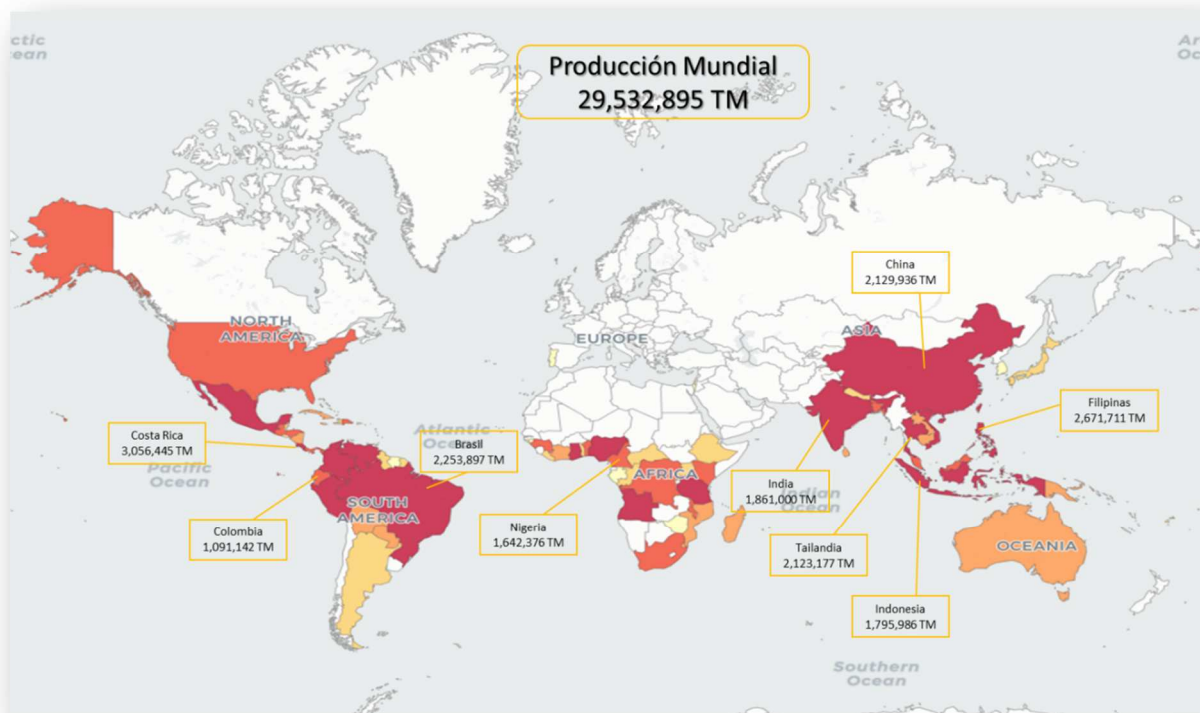
El origen de la piña remonta en Brasil y Paraguay, según estudios de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación más conocido como FAO, en donde se descubrieron los primeros usos comestibles por esta fruta, sin embargo, también se encontraron cosechas de piña en países como Panamá, Argentina, los bosques del norte de la Amazonía y las regiones semiáridas de Brasil, Venezuela y Guyana siendo este último país el probable centro de origen de la piña.

La comercialización de la piña comenzó cuando se realizaron las primeras exportaciones de este fruto a Europa y a otros territorios tropicales del mundo, cambiando así la producción que realizaban únicamente para venta a nivel local por una ampliación de ventas al exterior. Las estadísticas de la FAO en el 2005 indican que los principales productores de piña a través de la historia son Tailandia, Filipinas, Brasil y China, ya que, suministran casi el 50% de la producción total del mundo y el resto de la producción es proporcionada por India, Nigeria, Kenia, Indonesia, México y Costa Rica que conforman el resto del 50% de esta producción total.

La participación económica que tiene la piña en el comercio internacional ha venido en aumento a través del paso de los años, creando nuevas relaciones comerciales entre los países que se deleitan con este producto y generando experiencias entre los productores y exportadores de piña, que buscan implementar nuevas tecnologías que los convierta en empresas más competitivas, innovando con diferentes empaques y embalajes amigables con el medio ambiente y en donde se aumenten su capital total (FAO, 2005).

En la siguiente figura se muestra la ubicación de los diez principales productores mundiales de piña para el 2017, según las estadísticas actualizadas por la FAO en el 2018 muestran los datos en toneladas. La producción mundial de piña es de 29, 532, 895 toneladas, encabezando Costa Rica en el primer lugar como productor mundial con un porcentaje de 14,15%, siguiéndolo Filipinas con el 12,63%, Brasil con 10,66%, China con 10,07%, Tailandia con 10,04%, India con 8,80%, Indonesia con 8,49%, Nigeria con 7,77%, Colombia con 5,16% y México con el 4,47%.

Figura 1. Ubicación de los nueve principales productores mundiales de piña en 2017.



Fuente: FAO 2018

En el siguiente gráfico se muestra el crecimiento que tiene la exportación mundial de piña según desde el año 1986 con 325.245,00 toneladas exportadas hasta el año 2016 con 3.632.468,00 toneladas totales exportadas a nivel mundial; revelando así que desde el año 1986 hasta el año 2000 hubo un crecimiento de 212% en toneladas exportadas y del 2000 al 2008 se muestra un crecimiento exponencial del 184% en toneladas exportadas en solamente 8 años. Sin embargo, el crecimiento en los siguientes 8 años, del 2008 al 2016 es de apenas un 26%.

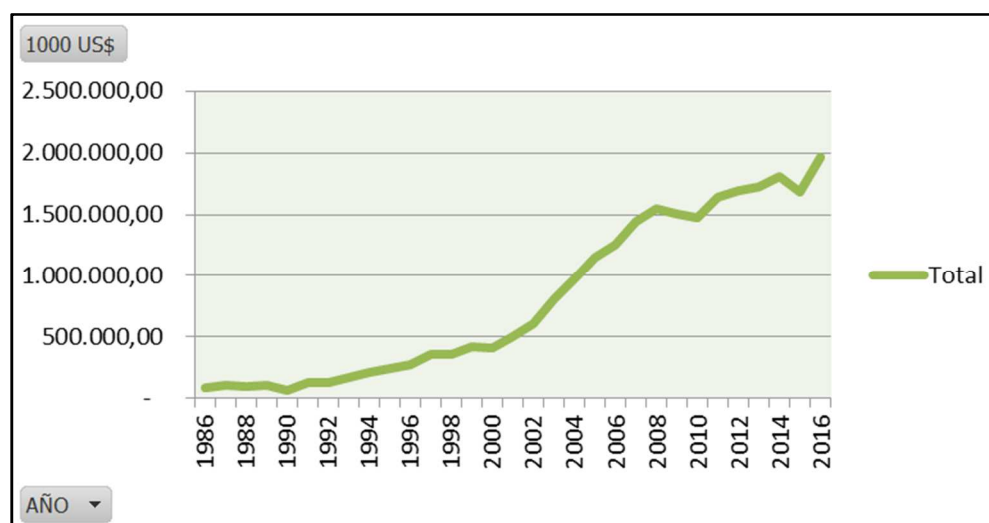
Gráfico 1. Exportaciones mundiales de piña en toneladas 1986 -2016



Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO 2018.

En el siguiente gráfico se muestra el crecimiento que tiene la exportación mundial de piña representado en 1000 US\$ desde el año 1986 con 79.841,00/1000 US\$ exportadas hasta el año 2016 con 1.969.908,00/1000 US\$ totales exportadas a nivel mundial; revelando así que desde el año 1986 hasta el año 2000 hubo un crecimiento de 405% en 1000 US\$ exportadas y del 2000 al 2008 se muestra un crecimiento exponencial del 285% en 1000 US\$ exportadas en solamente 8 años. Sin embargo, el crecimiento en los siguientes 8 años, del 2008 al 2016 es de apenas un 27%.

Gráfico 2. Exportaciones mundiales de piña, valores en 1000 US\$ 1986-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO 2018.

Historia de la Producción de piña Fresca en Costa Rica

Según el Atlas agropecuario de Costa Rica, indica que la piña fue cultivada en suelo costarricense desde tiempos de la conquista española en donde se cree que fue transportada desde su lugar de origen por algún grupo de indios de Sur América en su comercialización con Centro y Norte América. En esta misma información se indica que la piña fue cultivada por los indios Huetares de Tucurrique y es a partir de ese momento en que su explotación se lleva a cabo, inicialmente de forma lenta debido a la falta de experiencia y una gran problemática con la dureza de los suelos.

Es por lo que se descubre en los años 30, que algunas de las compañías bananeras logran ir desplazando la producción de banano fuera del negocio con el fin de ir incursionando en las variedades de piñas criollas que se sembraban en ese momento y de la que poco a poco con la experiencia obtenida fueron cambiadas por una nueva producción en donde la piña tenía hojas sin espinas que facilitaban el manejo en la recolección y la distribución así como también se logró obtener un producto con menor cantidad de fibra y un excelente sabor que gustaba más tanto a los productores como a los consumidores finales.

Se indica también que a partir del año 1959, según las estadísticas del Banco Central, comienzan con las investigaciones para aumentar la distancia de los terrenos en lugares como Alajuela, San Carlos y San Isidro del General para lograr obtener mayores cantidades de siembra, sin embargo, se dificulta este trabajo debido a las extensas jornadas laborales tratando de limpiar la maleza y realizando siembras con macanas, en suelos muy duros por lo que la obtención de la cosecha se dio hasta los 20 a 24 meses. Debido a estas razones y al alto costo de la tierra en estas zonas ya tradicionales para la siembra de la piña, es que se provoca un desplazamiento de esta actividad hacia otros lugares del país.

Fue en el año 1962 en donde se logró un incremento en gran escala de siembra en las zonas de Alajuela y Puntarenas contando con terrenos de bajo costo y se aprovechando para desarrollar de forma intensiva este cultivo, además, los productores se enfocaron en mejorar la tecnología en sus cultivos de piña estableciendo las primeras parcelas experimentales con piña de la variedad Cayena lisa. Empresas como Compañía Piñera del Sur y Compañía Piñera Americana sobresalieron entre las demás gracias a la introducción de una alta tecnología en los cultivos y aumento de las áreas cultivadas, logrando así 2209 toneladas de fruta cosechada de las cuales 1533 toneladas fueron exportadas a los Estados Unidos.

En los siguientes años el cultivo de la piña incrementó paulatinamente, ya que, según reportes del Banco Central en 1970 se reporta un área de 1689 hectáreas de piña sembradas de las cuales 1528 hectáreas están en producción y 433 hectáreas están en desarrollo. Una década después en 1984 se reporta un área de cultivo de 2474 hectáreas equivalentes a un incremento de 11.65%, siendo las regiones más representativas por área sembrada la Brunca y la Huetar Norte cubriendo aproximadamente el 70% entre las dos del área cultivada de piña en el país.

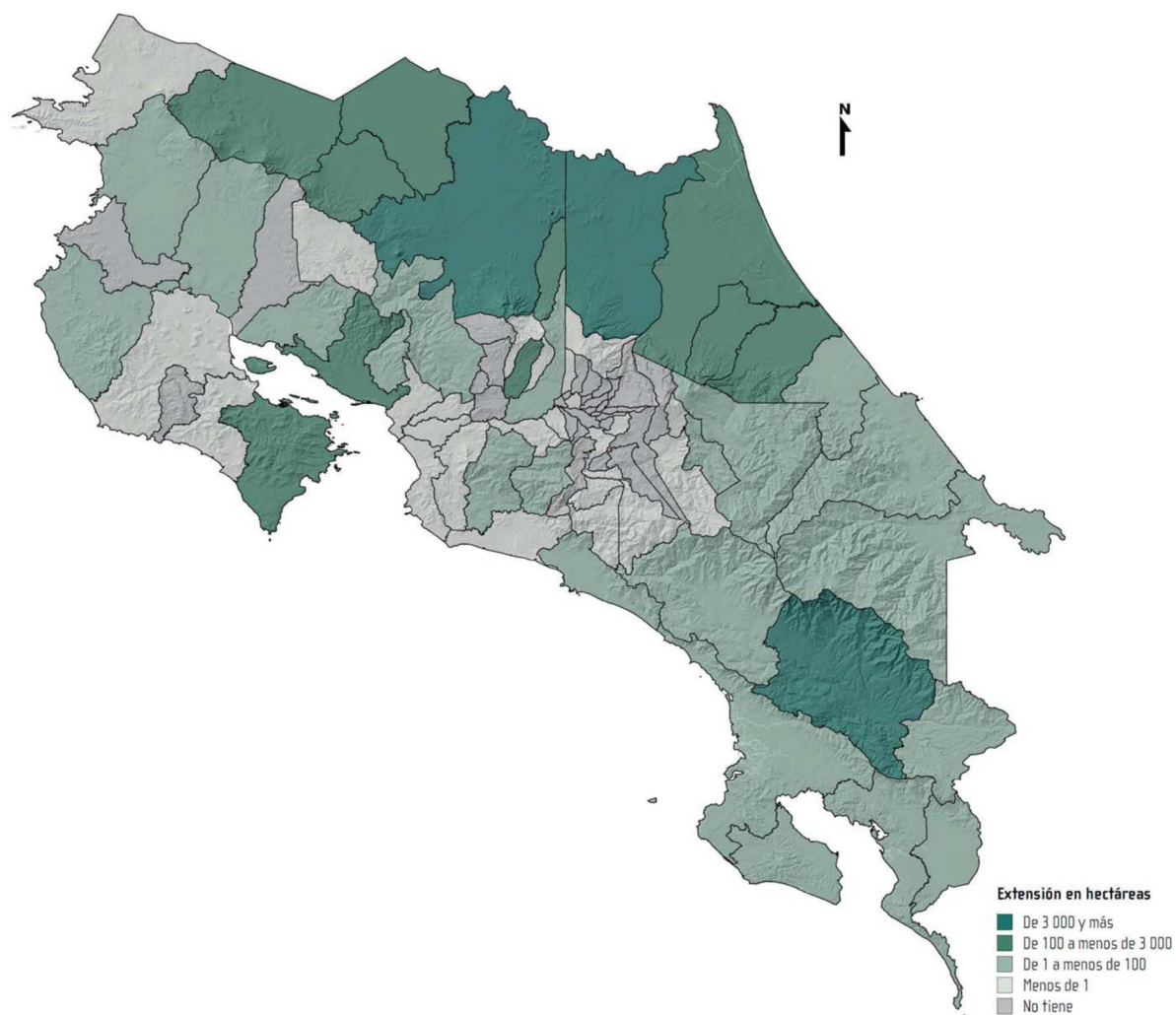
La técnica especializada de la producción de piña Cayena lisa con fines de exportación en su totalidad se da en la región Brunca y es ejecutada por la transnacional PINDECO. Esta empresa ha buscado desde sus inicios generar actividades que contengan elevados niveles de eficiencia en toda la cadena de producción y abasto desde el momento de la siembra hasta la colocación del producto en los países de destino donde exporta la piña. Se debe rescatar de la empresa PINDECO que, gracias a su entusiasmo, calidad de sus productos y mejoras en la producción han puesto al país desde 1983 como segundo mejor suplidor de piña fresca a Estados Unidos y Europa.

Por otra parte, la región Huetar Norte se ha dedicado a la especialización de la piña Montelirio siendo esta la preferida por los consumidores nacionales. No obstante, los agricultores de esta zona han decidido cambiar la producción a Cayena lisa, ya que, es la que domina el mercado de exportación. En 1980 la empresa DAISA ubicada en esta zona, logra iniciar las exportaciones en de piña, con sus cultivos en Pital de San Carlos y que es enviada a los Estados Unidos.

El dinamismo en la actividad piñera en 1990 logra un incremento en el área total de cultivo en un 29% en relación con la de 1989 con un total de 6050 hectáreas. Sin embargo, el área cultivada de Montelirio tuvo una disminución significativa dando paso al cultivo de piña Cayena lisa con el fin de aumentar las exportaciones. Gracias a la tecnología se ha logrado que la productividad sea cada vez más creciente, con mejores rendimientos de hasta 120 toneladas de piña cosechada por hectárea. (Atlas Agropecuario de Costa Rica, 1994)

Según muestra el VI Censo Nacional Agropecuario 2014, la extensión sembrada de piña fue de 37 659,9 hectáreas, de las cuales en el cantón de San Carlos se ubicó la mayor cantidad con 10 448,8 hectáreas, seguido por Buenos Aires con 7 101,7 hectáreas y Sarapiquí con 4 928,3 hectáreas.

Figura 2: Distribución de la extensión sembrada en hectáreas de piña por cantón.



Fuente: Mapa 51, VI Censo Nacional Agropecuario de Costa Rica, 2014.

Piña fresca: Descripción del Producto

También conocidas con el nombre de *Ananas comosus*, la piña, el ananá, ananás o matzatlí es de las frutas más valoradas tanto a nivel local como en todo el mundo, gracias a su característico sabor, textura y aroma, además, de poseer innumerables propiedades nutritivas y curativas. Aparte de su exuberante dulzura, la piña es rica en potasio, yodo y vitaminas A, B y C. Contiene un 85% de agua, hidratos de carbono y fibra y provee grandes beneficios nutricionales y de salud. La piña es la fruta tropical de mayor demanda en el mundo. (CANAPEP, 2016)

La forma de la piña se describe a continuación:

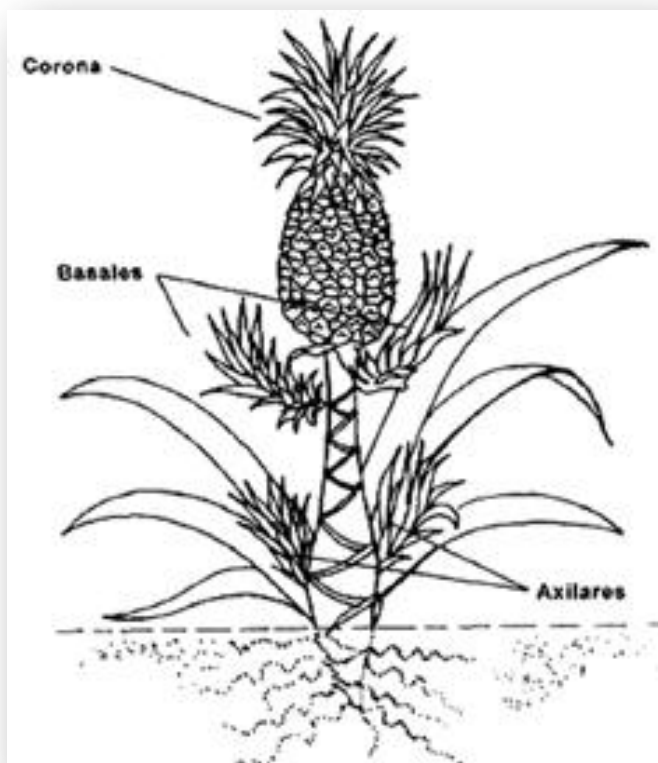
- Tallo: Es una estructura en forma de mazo, emite brotes laterales que reciben nombres diversos: chupones, hijuelos, esquejes, retoños. Después de 1–2 años crece longitudinalmente y forma en el extremo una inflorescencia.
- Hojas: Estas pueden ser espinosas o no, dependiendo de la variedad y pueden medir entre 30 y 100 centímetros de largo. Tienen forma de canal, lo que les permite recolectar agua. Aunque las lluvias sean pocas, el agua cae al pie de la planta y es absorbida por las raíces. El color de las hojas puede variar, aunque domina el color verde, rojizo y púrpura.
- Flores: Son de color rosa y presentan tres pétalos. Son numerosas y se agrupan como flores en espiga de unos 30 centímetros de largo y de tallo engrosado.
- Fruto: Las flores dan frutos sin necesidad de fecundación. Los frutos son bayas carnosas. En la superficie de los frutos se ven únicamente las cubiertas cuadradas y aplanadas de los frutos individuales. O sea que la fruta de la piña es como la unión de muchos frutos pequeños. (Molina, 2009)

Para el cultivo de la piña se requiere de material de propagación por lo que gran parte del éxito de una plantación de piña depende de la calidad del material de siembra y de su selección. Según el origen del material, las plantas de piña pueden provenir de:

- Hijos de pie: nacen de la base de la planta y producen frutos a los 14 –16 meses.
- Hijos axilares: también se les denomina chupones. Nacen en las axilas de las hojas y producen frutos a los 16 – 18 meses.

- Hijos basales: llamados también bulbillos. Nacen debajo del fruto y producen frutos más o menos entre los 16 y 18 meses.
- Hijos de corona: son las coronas de los frutos. Es el tipo menos recomendado debido a que su producción es más tardía, más o menos entre los 25 y 26 meses. (Molina, 2009)

Figura 3. La piña y sus componentes



Fuente: Cultivos no tradicionales, 2009.

Entre sus muchos aportes, la piña está recomendada en el tratamiento de padecimientos tales como:

- Retención de líquidos (actúa como diurético)
- Problemas de tránsito intestinal y estreñimiento (por su gran poder laxante)
- Hipertensión, colesterol y anemia
- Intoxicaciones (funciona como depurador)

- Trastornos del sistema inmunológico (refuerza en la disminución de defensas y ayuda a la formación de glóbulos rojos y blancos)
- Problemas degenerativos y cardiovasculares
- Mala circulación sanguínea
- Obesidad
- Problemas en el crecimiento óseo, tejidos y sistema nervioso en los niños.
- Es excelente para las dietas adelgazantes.
- Impide la agregación plaquetaria, por lo tanto, evita que la sangre se coagule y, de esa manera, previene las embolias y los infartos del corazón.

Variedades de piña:

Se producen comercialmente en Costa Rica las siguientes variedades:

Cayena lisa: las hojas son de color verde oscuro y anchas (6 cm) y no tienen espinas en el borde, excepto en los extremos. El fruto maduro es, color naranja rojizo, de gran tamaño y los ojos son poco profundos. El color de la pulpa varía de amarillo pálido a amarillo dorado y tiene alto contenido de azúcares. Es la variedad que tiene amplio mercado internacional como fruta fresca y muchas cualidades para la industrialización.

Figura 4. piña Cayena lisa.



Fuente: Cultivos no tradicionales, 2009

Monte Lirio: conocida en Costa Rica como "criolla" y es cultivada únicamente en Centroamérica. Las hojas son color verde con una tonalidad rojiza oscura a lo largo del limbo y no tiene espinas, excepto una en el extremo apical. El fruto es de tamaño medio. La pulpa de color blanco a amarillenta, contiene poca fibra y muy buen sabor y aroma; los ojos son grandes y profundos. Se utiliza principalmente para el consumo fresco.

Figura 5. piña Montelirio



Fuente: Cultivos no tradicionales, 2009

MD2: también conocida como la Amarilla o Dorada, es un cultivar híbrido derivado de la Cayena Lisa originaria de Hawaii. La planta es de rápido crecimiento que resulta en un ciclo de producción más corto; la fruta es muy dulce y jugosa y es de color verde amarillento, la pulpa es firme con una coloración amarillo intenso, muy aromática y tiene alto contenido de azúcares, sus flores son amarillas y el peso de la fruta alcanza hasta 7 libras, las hojas solo tienen espinas en las puntas y son de color verde esmeralda. Es susceptible a la marchitez roja, pudrición de la raíz, es también susceptible a los cambios climáticos induciendo a la flor prematura.

Figura 6. piña MD2



Fuente: Upala Agrícola, 2019.

Valor Nutricional

La piña tiene un elevado porcentaje de agua, apenas grasa y es baja en calorías. Los tallos de las piñas contienen bromelaína, una enzima proteolítica digestiva que actúa como sustitutivo de los jugos gástricos, mejora la digestión y destruye los parásitos intestinales es también utilizada en la industria alimenticia, como ablandador de carnes. Gracias a esta enzima se ejerce una acción normalizadora sobre la secreción y superficie alterada de las mucosas inflamadas, por lo que se la emplea en los males de la garganta y la boca. (Molina, 2009)

Figura 7. Valores nutricionales de la piña

Agua	%	85.66
Energía	Kcal	51
Proteína	g	0.53
Grasa	g	0.11
Carbohidratos	g	13.5
Fibra dietetica total	g	1.4
Ceniza	g	0.2
Calcio	mg	13
Fosforo	mg	8
Hierro	mg	0.28
Tiamina	mg	0.08
Rivoflavina	mg	0.03
Niacina	mg	0.51
Vit C	mg	56
Vit. A Equiv al Retinol	mcg	3
Potacio	mg	108
Sodio	mg	1
Zinc	mg	0.12
Magnesio	mg	12
Vit. B6	mg	0.11
Acido Folico	mcg	0
Folato Equiv. FD	mcg	19

Fuente: Tabla de composición de alimentos de Centroamérica, INCAP, 2012.

Características del cultivo de la piña fresca en Costa Rica y post producción

Cultivo

Todo productor de piña fresca debe establecer primero la ubicación de los cultivos, tomando en consideración las vías internas y el acceso a las carreteras principales en donde se movilizará la piña para su debido proceso de empaque; esto es de suma importancia, ya que, se deben considerar en un mínimo de tiempo y crear condiciones de forma controlada como el transporte interno y la refrigeración para que no se perjudique la calidad del producto.

Una vez elegido la ubicación de donde se realizará el cultivo, se debe preparar el suelo, este es uno de los aspectos más importantes, ya que, para este proceso se requiere de maquinaria especializada. Este trabajo debe ser eficiente, ya que, se debe preparar un buen drenaje y lograr la penetración de las raíces. Para una buena cosecha, el suelo debe ararse al menos 30 centímetros como mínimo, ya que, se ha demostrado que existen mayores beneficios si se cuenta con un arado profundo. Una adecuada preparación del suelo lograra obtener mayores rendimientos de piña.

El cultivo de la piña se realiza de forma vegetativa, utilizando ya sea la corona o los tallos. En el momento en que se cuenta con el cultivo, se debe realizar el mantenimiento de limpieza a los suelos, quitando manualmente la maleza que puede llegar a dañar la calidad del cultivo. Sin embargo, la limpieza de las plantaciones se ha mejorado con el paso de los años, empleando diferentes herbicidas que facilitan este proceso. Las plantas se llegan a fertilizar hasta cuatro veces durante su ciclo vegetativo de 18 meses con fórmulas que contiene nitrógeno, fosforo y potasio. (Colfruits, 2004).

Uno de los mayores cuidados que tienen los agricultores es sobre la cantidad de agua, ya que, la planta es muy sensible a la humedad excesiva del suelo, esta requiere de suelos ligeros y permeables con textura entre arcilla y arena. Cuando la planta está completamente desarrollada y lista para su extracción puede alcanzar de 60 centímetros a 120 centímetros según la variedad de piña que se haya cultivado. Al final la piña se arranca de la planta y se coloca en bandas transportadoras para su traslado a la planta empacadora. (SARH, 2000).

En la siguiente imagen se muestra la forma que tiene las siembras de piña en diferentes las etapas de cultivo:

Figura 8. Cultivo de piña en proceso de desarrollo



Fuente: VISA, SA. 2016

Rendimiento

Toda finca productora de piña busca tener los mejores rendimientos, por lo que la FAO establece que, para lograr alcanzar rendimientos de 100 toneladas en los cultivos, se debe plantar un mínimo de 60,000 plantas por hectáreas, utilizando una medida aproximada de 30 centímetros entre plantas, 40 centímetros entre líneas y 70 centímetros desde el pasillo o entre las líneas dobles. Si es necesario aumentar la densidad, la distancia entre las plantas puede variar y el resto puede permanecer sin cambios. (FAO, 2015)

Transporte Interno

Normalmente el transporte interno de las piñas desde el campo de producción hasta el lugar de embalaje es realizado mediante remolques o camiones. Estos equipos utilizados para el transporte de piña deben contar con un buen mantenimiento automotriz, estar limpios, desinfectados y equipados con buena suspensión, llantas de baja presión y una superficie lisa del piso, todo esto con el fin de que cada unidad de piña pueda manipularse fácilmente.

En muchas ocasiones se utilizan transportes a granel para realizar esta movilización, estos equipos tienen un costo menor y se logra movilizar mayor cantidad de piña, sin embargo, hay más riesgo de golpes, por lo que se utiliza material vegetal de la misma finca en la plataforma del vehículo y esta funciona como aislante para evitar altas temperaturas y ayuda como amortiguador durante el transporte. (Colfruits, 2004).

Valoración




En el momento que se cuenta con la piña fresca en la planta empacadora, esta pasa por un proceso de lavado, depilación con cera, tratamiento con fungicidas y selección de la calidad de la piña, seguidamente se dejan secar y se reclasifican para el empaque. Los clasificadores descartan cualquier fruta que muestre algún daño y que no sea apta para la venta local o la exportación. Las piñas buenas se clasifican para el proceso de empaque según diferentes características como el tamaño, la etapa de madurez y su forma, ya que, no se pueden mezclar frutas de forma diferentes en el mismo cartón. (Colfruits, 2004).

Empaque

El tamaño de la fruta determinará la cantidad que se agreguen en una caja, ya que, estas aguantan un peso entre los 10 y 12 kilogramos aproximadamente independientemente de la cantidad de piñas que contengan. Por lo que las cajas pueden llevar desde 4 hasta 10 frutas dependiendo de su tamaño y de la demanda del cliente. En algunas ocasiones se suele colocar algún material adicional entre cada piña para evitar los golpes entre ellas cuando se realice el proceso de exportación. (VISA, 2018)

En el siguiente cuando se muestra un ejemplo de ello, la empresa VISA, SA, ya que, ellos cuentan con diferentes tipos de empaques para que el cliente elija su favorito.

Tabla 1. Tipos de empaque y sus especificaciones para la venta en el mercado local y de exportación

Especificación	Foto
<p>Con Corona, empackado en cajas de 12kg, con 5 unidades</p>	
<p>Sin Corona, empackado en cajas de 13,5kg, con 8 unidades</p>	
<p>Con Corona Empacado en cajas de 10kg, 16kg, 18kg y 23kg, con 8 unidades</p>	



Fuente: Elaboración propia con datos de VISA, SA.

Una vez empacada la piña, se realiza un proceso de control de calidad donde el personal experimentado verifica cada una de las cajas de piña antes de que la caja se selle y se coloque en los refrigeradores hasta que llegue el día del envío. Los cartones de piña fresca se organizan en paletas de madera certificadas para la exportación y seguidamente se movilizan a una habitación asilada equipada con unidades de refrigeración y enfriamiento de aire forzado, aquí los ventiladores se encargan de extraer el aire frío a través de los paquetes de piña. Después del almacenamiento, las paletas de piña se colocan en contenedores refrigerados con suministro de aire fresco o atmósfera controlada. (Colfruits, 2004).

Almacenamiento de la piña

Las piñas pueden sufrir daño por las cámaras de frío en su almacenamiento, esto puede suceder cuando se almacenan durante 14 días a temperaturas de menos 7° centígrados. Se puede identificar que la piña sufrió deterioro cuando se visualiza lo siguiente: pérdida de brillo en la piel, formación de rayas marrones a negras debajo de la piel, carne acuosa, sabor insípido, susceptibilidad a la putrefacción y hojas sueltas de la corona. La susceptibilidad al daño por frío se reduce a medida que aumenta la madurez.

En el momento en que se cargan los contenedores, estos deben enfriarse antes de que comience la carga de esta, para así poder garantizar que la cadena de frío no se rompa y no se comprometa la calidad de la fruta durante el transporte. Las piñas son delicadas y requieren estricto cuidado en las condiciones de temperatura, humedad y ventilación. Estas condiciones se

deben revisar diariamente durante los días de almacenamiento y en el momento antes de que se cargue el contenedor con el fin de evitar cualquier inconveniente.

El deterioro puede ocurrir cuando no se respeten las condiciones de una ventilación adecuada, ya que, la falta de ventilación puede provocar podredumbre de la fruta y una ventilación excesiva generará secado y pérdida de peso. Las piñas son órganos vivos, en los que predominan los procesos de respiración, debido a su suministro de nutrientes. Adicionalmente el cuidado de la carga durante el viaje debe estar dirigido a controlar los procesos de enfriamiento con el fin de que el producto llegue a su destino en la etapa de madurez deseada. (García, 2015)

Transporte local e internacional

Una etapa de la cadena de abastecimiento de la piña es la comercialización y distribución física de la fruta fresca, esta representa el mover el producto de su lugar de producción o almacenamiento hasta el lugar acordado con el cliente ya sea un supermercado u otra fábrica en la que se desarrollará un producto secundario a base de piña. Según la tecnología del productor los productos se manipulan ya sea manual o mecánicamente, desde la zona en cosecha y durante todo el proceso de distribución antes de que el consumidor lo compre para su consumo final.

En Costa Rica, para el transporte nacional se utilizan camiones que ofrecen múltiples ventajas de conveniencia, disponibilidad, flexibilidad, en diferentes tamaños y hasta con cámaras de refrigeración, que permiten la rápida entrega puerta a puerta a un costo razonable y de forma responsable. Este uso de transporte por carretera para productos frescos está en aumento debido a su variedad de camión cerrado, camión abierto, vehículo refrigerado y actualmente se utiliza en la mayor parte de los países del mundo.

Para la distribución de exportación de piña fresca, lo más utilizado actualmente son los contenedores refrigerados. Sin embargo, en los últimos años los buques de carga refrigerada han venido a impulsar el desarrollo de las exportaciones para productos perecederos. En estos buques las tecnologías de atmósfera controlada permiten a los operadores reducir la tasa de respiración de los productos, ya que, se pueden monitorear constantemente los niveles de oxígeno, dióxido de carbono y nitrógeno dentro de la nave.

La tecnología de atmósfera controlada logra retardar la maduración y la decoloración, así como también logra ayudar a mantener la frescura de la piña, siendo esto de gran beneficio para

los exportadores como para los importadores. Sin embargo, este mercado deberá competir con el mercado de los contenedores refrigerados, ya que, estos pueden llegar a puertos comerciales más grandes y en mayor número de contenedores. El uso de ambos medios se podrá determinar según el costo que tengan en el momento en que se requiera el envío. (García, 2015)

Buenas Prácticas Agrícolas para el Cultivo de la piña en Costa Rica

Al referirse al tema de Buenas Prácticas Agrícolas como una categoría de esta investigación, se busca rescatar los temas de desarrollo sostenible, cuidado al medio ambiente y calidad de producto, los cuales son buscado por los comerciantes como parte de las características en el momento de tomar la decisión de comprar dicha piña fresca. Es por esto por lo que la importancia de este tema toma relevancia y afecta directamente a los productores de piña costarricense, los cuales si buscan tener un producto de primera clase deberán utilizar las Buenas Prácticas Agrícolas como parte de su día con día.

Por parte de CANAPEP se establece un Manual Técnico para la Producción Sostenible de la piña, como ayuda para los productores de esta fruta; este manual busca trabajar en apego a las normas ambientales, laborales y sociales del país y paralelamente cumplir con las exigencias de los organismos internacionales, buscando siempre mejorar los estándares de calidad que le permiten a la piña de Costa Rica mantenerse entre los primeros niveles de preferencia en el mercado mundial.

Este manual se desarrolla los siguientes temas:

- **Legislación:** se busca que la empresa piñera se encuentre al día los requisitos legales relacionados con esta actividad, manejo del agua, manejo de sustancias peligrosas y agroquímicas, residuos peligrosos, protección ambiental, manejo y conservación de los suelos.
- **Responsabilidad Social:** se busca determinar los mecanismos para promover el desarrollo humano sostenible de las comunidades vecinas del entorno a través de acompañamiento comunitario, además, el compromiso en temas d contratación de adolescentes y derechos laborales.

- Salud Ocupacional: propone crear las condiciones para que el trabajador pueda desarrollar su labor eficientemente y sin riesgos, con el fin de prevenir los accidentes de trabajo y mejorar el ambiente laboral de las empresas del sector piñero. Además, promueve la creación de comisiones o departamentos de salud ocupacional y que existan reglamentos de seguridad en los centros de trabajo.
- Capacitación del personal: el patrono deberá garantizar que cada trabajador reciba capacitación en función de su puesto de trabajo y las tareas que realiza, en el momento de su contratación y cuando se modifiquen sus tareas.
- Control Operativo: se busca evaluar el desempeño del seguimiento ambiental, manejo de agua, materiales peligrosos y agroquímicos su almacenamiento, transporte, mezclas, aplicaciones, así como el manejo de residuos, manejo y conservación de los suelos, conservación forestal, manejo integrado de plagas y control de moscas de establo.

Por parte del Servicio Fitosanitario se ofrece realizar capacitaciones en los temas: Buenas Prácticas Agrícolas, Buenas Prácticas de manufactura, Ley FSMA, Productos Frescos (PSA), Individuo Calificado en Controles Preventivos en Alimentos para Humanos (PCQI), Monitoreo de Vegetales para Análisis de Residuos de Plaguicidas, Certificación Voluntaria en Buenas Prácticas Agrícolas(CVBPA), dichas capacitaciones no tiene costo, el objetivo es capacitar al personal de la empresas piñeras y que se involucren en los temas antes mencionados.

Desarrollo en las Exportaciones de piña en Costa Rica

La dinámica que impulsó a Costa Rica a participar en el comercio mundial de la venta de piña data de los años setenta con las primeras oportunidades de cosechar esta fruta en el país para exportación sometida bajo numerosos estudios de suelos, buenas prácticas agrícolas y ecológicas y así lograr prepararse para los retos que estaba por enfrentar y con mucho esfuerzo participar en la viabilidad de que la piña costarricense fuera aceptada en Estados Unidos y Europa siendo estos dos países el principal mercado meta en esta época.

Por otra parte, los consumidores de piña fresca en los Estados Unidos y Europa no quedaron complacidos totalmente con las variedades de piña que se cultivaban a nivel local en estos países. Aunque se contaba con una larga trayectoria y experiencia de investigación en cultivos de piña de buena calidad principalmente en las cosechas realizadas en Hawái, no

lograron tener éxito debido a su bajo contenido de azúcar que tenía este producto haciéndola que fuera más amarga en comparación a lo que los consumidores gustaban.

Los países oferentes de piña para la exportación a los Estados Unidos en los años sesenta y setenta, solamente contaban con un producto verde por fuera y blanco por dentro, con poco sabor. En el caso de Europa adquirirían este producto en África en donde la piña era más amarilla, siendo de más agrado para los consumidores, ya que, las piñas contaban con más color. Fue por lo que la compañía Fresh del Monte y su subsidiaria PINDECO, buscan aprovechar su experiencia en la exportación de banano desde Costa Rica y se convierten en pioneros en producir piña fresca para un mercado de exportación.

Del Monte contaba con una base de operaciones en Hawai, Estados Unidos, pero sabía que cultivar piña en este país tendría muchas dificultades debido a los altos costos en la mano de obra, alto precios de la tierra y entre las razones más importantes es que las condiciones climáticas le impedían tener un cultivo uniforme durante todo el año. Debido a estas razones es que esa empresa investiga sobre diferentes opciones para movilizar sus actividades productivas de cultivo de piña a otro país, en el que pudiera realizar una siembra de piña de buen gusto para su mercado meta.

Se buscaba un país latinoamericano y Costa Rica era el más atractivo para este negocio debido a que contaba una muy buena estabilidad política, buenos suelos para el cultivo y con experiencia en producción y exportación con banano que era el principal negocio de Costa Rica en ese momento. Gracias a esta mezcla de componentes entre la oferta y demanda y unido con estudios en biotecnología, es que se logra extraer de suelos costarricenses la MD-2 o piña Golden logrando así la incursión en el mercado de exportación de piña con éxito desde Costa Rica.

Una de las dificultades que se encontraron es que los agricultores en Costa Rica no conocían el paquete tecnológico que era necesario utilizar para este tipo de producción y cosecha de piña Golden, por lo que se requirió que PINDECO importara técnicos especializados en la producción de piña para que se encargaran del cultivo, sin embargo, muy rápidamente se reconoció la calidad de la mano de obra local y se alcanzó un nivel de propiedad para esta fruta. Por lo que las empresas exportadoras aprovecharon la experiencia con la que ya contaban en la exportación de banano, la infraestructura, proceso de empaque transporte y acarreo para comenzar a comercializar piña Golden, garantizando una distribución constante a los principales mercados.

Entre las ventajas encontradas en este proceso fue la facilidad con la que se abrió el canal de distribución internacional, ya que, al contar con una solicitud constante de banano de exportación se contaba también con una logística capaz de comercializar piña. Por lo que la importancia estaba en convencer al conjunto de clientes en Estados Unidos y Europa en que compraran también piña fresca cultivada en Costa Rica y poder demostrar que la calidad del producto era superior al que le podría ofrecer cualquier otro competidor.

La organización, el desarrollo de los procesos y el marketing, dieron excelentes resultados por lo que los esfuerzos realizados generaron enormes beneficios a nivel país, generando a su vez que nuevos empresarios se interesaran por el negocio de la exportación de piña, así como la obtención de nuevos clientes en países como Alemania, Republica Dominicana y China; este último logrando sus primeras exportaciones de forma directa a partir del 2018. En el momento en que la piña fue conocida y reconocida entre las mejores a nivel mundial por los supermercados las ventas tomaron mayor eficacia.

Como se muestra en el siguiente gráfico, en las exportaciones del sector agrícola, la piña cuenta con el segundo lugar con respecto a su participación según el valor exportado con un 33% de influencia en esta categoría:

Figura 9. Exportaciones del sector agrícola según la participación del valor exportado.

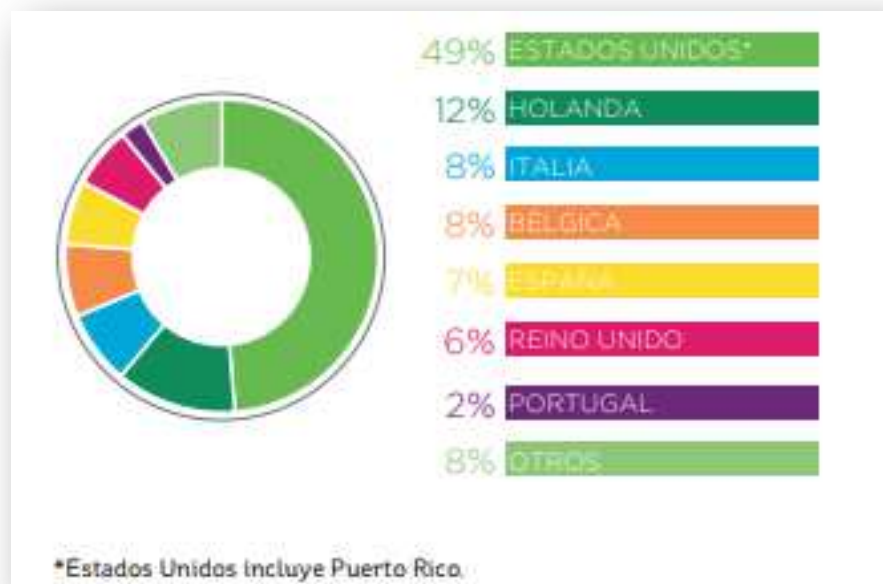


Fuente: PROCOMER. 2016.

En el siguiente gráfico se muestra el valor de las exportaciones de piña según sus principales países de destino, encabezando Estados Unidos con un 49%, Holanda con un 12%,

Italia 8%, Bélgica 8%, España 7%, Reino Unido con un 6%, Portugal con un 2% y la categoría de otros con un 8% entre los que se incluye China que inició sus operaciones de exportación en el 2018.

Figura 10. Valor de las exportaciones de piña según principales destinos 2017



Fuente: PROCOMER, 2017

Se expone en las siguientes tablas como la piña es el principal producto de exportación del sector agrícola para Estados Unidos, en la tabla 1, con un porcentaje de participación del 36% en el 2016 y 35.3% en el 2017 estando sobre productos como el Banano, Café y la yuca y para Europa, en la tabla 2, tiene el segundo lugar después del Banano representando así un 32.7% en el año 2016 y un 34.9% para el 2017 mostrando un incremento de un 12.0% y estando por encima de productos como el café, el melón y los follajes.

Tabla 2. Principales productos de exportación del sector agrícola a Estados Unidos en el 2016 al 2017

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN	2016	%	2017	%	VARIACIÓN
0804300019	Piña	458,7	36,0%	458,0	35,3%	-0,2%
080390	Banano	383,2	30,1%	436,6	33,6%	13,9%
090111	Café oro	156,7	12,5%	129,8	10,0%	-18,2%
0714.10	Yuca	56,7	4,4%	54,3	4,2%	-4,2%
081190	Otros frutos sin cocer congelados	36,3	2,8%	43,3	3,3%	19,4%
06.03	Flores y capullos	35,1	2,8%	30,7	2,4%	-12,7%
06.02	Plantas ornamentales	30,1	2,4%	28,6	2,2%	-4,9%
080719.00.00	Melón	28,4	2,2%	23,7	1,8%	-16,6%
0714.50	Piña orgánica	6,2	0,5%	16,0	1,2%	155,6%
070999	Chayote	9,8	0,8%	12,0	0,9%	22,1%
0714.30	Semillas de plantas herbáceas utilizadas principalmente por sus flores, para siembra	8,5	0,7%	11,6	0,9%	35,6%
070999	Las demás hortalizas frescas o refrigeradas	8,9	0,7%	8,1	0,6%	-9,0%
1209.30.90.00	Tiquisque	10,0	0,8%	7,3	0,6%	-26,7%
0804.30.00.11	Ñame	9,4	0,7%	5,8	0,4%	-38,2%
06.04	Follajes, hojas y demás	3,4	0,3%	4,1	0,3%	21,4%
	Otros	3,1	2,4%	3,1	2,4%	0,0%
TOTAL GENERAL	TOTAL	1.274,4	100,0%	1.299,1	100,0%	1,9%

Fuente: PROCOMER, 2017

Tabla 3. Principales productos de exportación del sector agrícola a Europa en el 2016 al 2017

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN	2016	%	2017	%	VARIACIÓN
080390.11.00.00	Banano	522,5	45,1%	507,0	41,7%	-3,0%
0804.30.00.00.19	Piña	379,0	32,7%	424,3	34,9%	12,0%
090111	Café oro	98,4	8,5%	111,1	9,1%	12,8%
080719.00.00.00	Melón	37,0	3,2%	36,6	3,0%	-0,9%
06.04	Follajes, hojas y demás	32,6	2,8%	30,7	2,5%	-5,9%
06.02	Plantas ornamentales	23,0	2,0%	23,8	2,0%	3,4%
0714.10	Yuca	18,4	1,6%	21,9	1,8%	18,7%
081190	Otros frutos sin cocer congelados	16,2	1,4%	20,2	1,7%	24,4%
080711.00.00.00	Sandías frescas	15,8	1,4%	18,0	1,5%	14,0%
0804.30.00.00.11	Piña orgánica	2,1	0,2%	5,2	0,4%	145,9%
070999	Chayote	3,2	0,3%	3,2	0,3%	1,3%
0714.40	Ñampi	2,6	0,2%	3,2	0,3%	21,4%
0804.30.00.00.20	Piñas secas	0,8	0,1%	1,3	0,1%	69,8%
080720.00.00.00	Papayas frescas	0,8	0,1%	1,1	0,1%	39,4%
	Otros	7,4	0,6%	9,7	0,8%	30,0%
TOTAL	TOTAL	1.159,7	100,0%	1.217,1	100,0%	4,9%

Fuente: PROCOMER, 2017

Empresas, Canales, Destinos en la Exportación de piña Fresca desde Costa Rica

Empresas

Hoy Costa Rica se muestra como líder mundial en la exportación de piña fresca, siendo, además, eje primordial de la economía de este país. Este sector ha mostrado mayor crecimiento a partir del año 2000, la cantidad de productores dedicados a la especialización del cultivo de esta fruta tuvo mayor aumento con las nuevas oportunidades de negocios de exportación. Según datos de PROCOMER, 143 empresas participaron en la comercialización de piña fresca con diferentes destinos. (PROCOMER, 2018)

Esta es la lista de las 10 empresas líderes en exportación de piña fresca para el 2018, ya que, sumando sus exportaciones lograron distribuir en los mercados internacionales más de las 1,153 toneladas de piña fresca, con un valor FOB exportador de 463.011.621,17 millones de colones aproximadamente:

- Corporación De Desarrollo Agrícola Del Monte.
- Tropicales Del Valle.
- Upala Agrícola.
- Agro Industrial Bananera Del Caribe.
- Comercializadora De Frutas Cofrut.
- Ananas Export Company.
- Piña Frut.
- Piñales Del Caribe Gac.
- Hacienda Ojo De Agua.
- Productos Agropecuarios Visa.

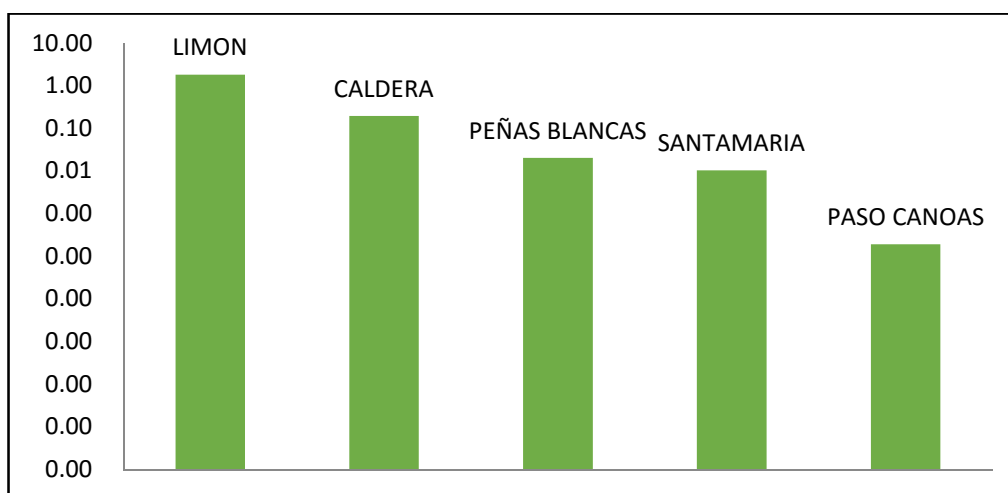
Es de suma importancia poder determinar si estas empresas cuentan con la capacidad exportadora para el ingreso a nuevos mercados extranjeros, por lo que deben de estudios y mediciones específicas para poder comprobar su capacidad de producción, así como entender si cuentan con estos dos factores en sus empresas: la capacidad física y la capacidad administrativa, estas se definen a continuación:

- Capacidad física: que es crear una oferta exportable. Exportar no significa que debamos dejar de vender mercancías a nuestros clientes nacionales para vender a nuestros mercados extranjeros. Las empresas deben disponer de capacidad productiva suficiente para poder atender ambos mercados.
- Capacidad administrativa: el empresario no puede ser un todólogo. La exportación significa que la empresa deberá crear un departamento administrativo nuevo, que permita gestionar toda la documentación necesaria para realizar las operaciones internaciones. Es por ello que el empresario deberá demostrar sus dotes de delegación en personas que lo apoyen en las actividades internacionales. (Cantos, 2015)

Canales

Por medio de la extracción de datos en el software de inteligencia comercial Penta-Transaction, se logra determinar que la aduana en Costa Rica que mayormente se utiliza para las exportaciones de piña es Limón con 1, 819,303 toneladas exportadas en el 2018, seguidamente por Caldera con 194,509 toneladas, Peñas Blancas con 20,079 toneladas, Santa María 10,261 toneladas y por último Paso Canoas con 191 toneladas para este mismo año. En el siguiente gráfico se ejemplifica la relación según la aduana utilizada en la exportación de piña fresca:

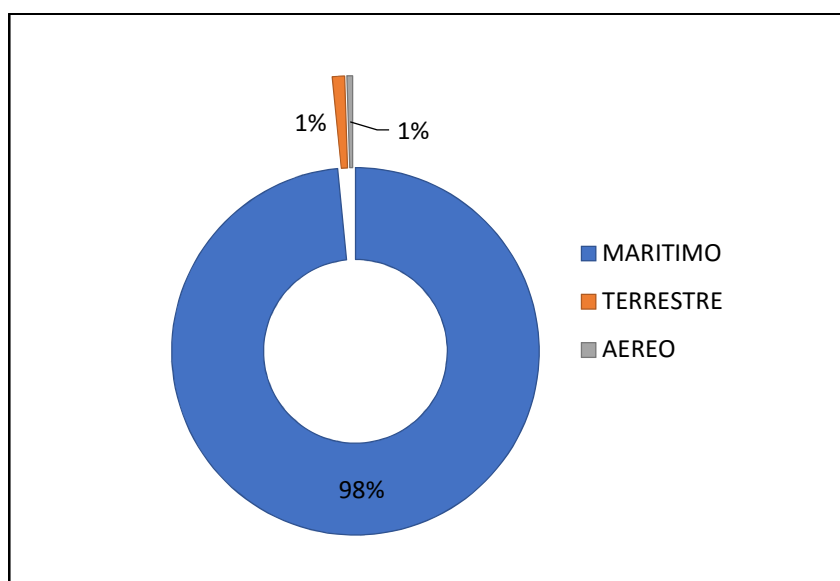
Gráfico 2. Aduanas utilizadas en Costa Rica para la exportación de piña fresca en el 2018



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos en Penta-Transaction, 2019.

Adicionalmente, se logra determinar que el medio utilizado mayoritariamente para la exportación de piña fresca es el marítimo representado con el 98% del total para el año 2018; tanto el transporte terrestre como el aéreo representan un 1% cada uno. En el caso de la exportación aérea se utiliza para envíos de piña gourmet a clientes muy exclusivos de Europa. El transporte terrestre es utilizado muchas veces para pedidos con destino Centroamérica.

Gráfico 3. Transportes utilizados en Costa Rica para la exportación de piña fresca en el 2018

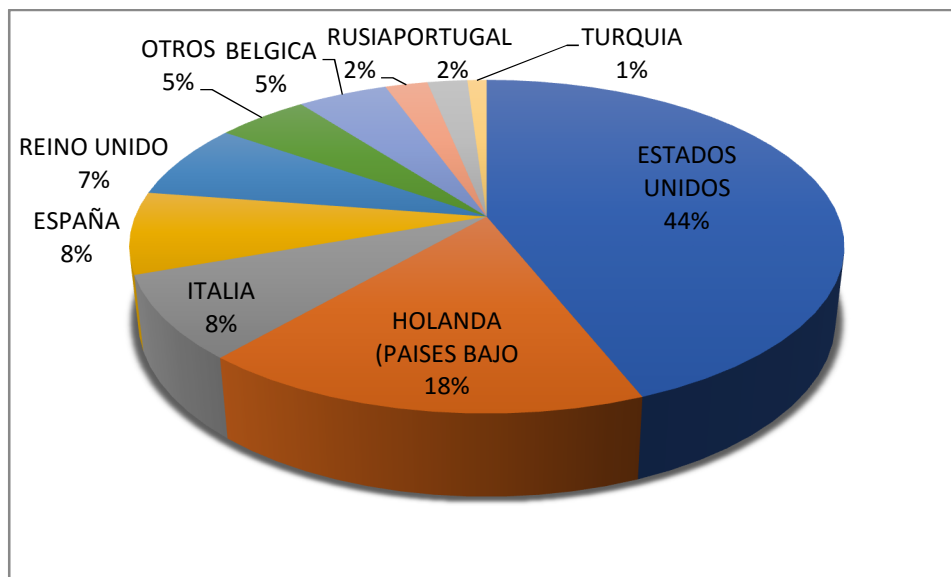


Fuente: Elaboración propia con datos extraídos en Penta-Transaction, 2019.

Destinos

En el siguiente gráfico se muestran los destinos a los que mayormente se exportó piña fresca, bajo la partida arancelaria 080430000019. Siendo Estados Unidos el destino de mayor importancia, ya que, representa el 44% según la cantidad de toneladas exportadas en el 2018. Este destino es cliente de Costa Rica desde sus inicios. Seguidamente se encuentra Holanda con un 18%, Italia y España con un 8% cada uno. En total desde Costa Rica en el 2018 se exportó a 54 destinos de todo el mundo.

Gráfico 4. Países destino de las exportaciones de piña fresca con origen Costa Rica en el 2018



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de Penta-Transaction, 2019.

Certificaciones de los Exportadores de piña en Costa Rica

Los exportadores de Costa Rica se encuentran comprometidos con la producción y la responsabilidad de mantener el medio ambiente, junto con la obediencia de los requisitos más estrictos de los clientes nacionales e internacionales en la producción de piña fresca, por lo que es de suma importancia que cada una de ellas cumpla con procesos de certificación tanto en sus procedimientos como en la calidad e inocuidad.

Estas son las certificaciones que mantienen la mayor parte de las empresas del sector piñero:

- **Globalgap:** es la norma con reconocimiento internacional para la producción agropecuaria. Esta certificación cubre procesos de Inocuidad alimentaria y trazabilidad, medio ambiente (incluyendo biodiversidad), salud, seguridad y bienestar del trabajador, bienestar animal, además, incluye el Manejo Integrado del Cultivo (MIC), Manejo Integrado de Plagas (MIP), Sistemas de Gestión de Calidad (SGC) y Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control

(HACCP). Empresas en Costa Rica como Upala Agrícola, Tropicales del Valle cuentan con esta norma. (Globalgap, 2019)

- British Retail Consortium: BRC Global Standard for Packaging and Packaging Materials es una norma desarrollada en Reino Unido, pero con reconocimiento internacional, que surgió con base en el acuerdo entre el British Retail Consortium (BRC) y el Instituto de Packaging (IOP) para la creación de una norma internacional de envasado de alimentos. (Irqa, 2018)
- Iso 14001: La norma ISO 14001 es la norma internacional de sistemas de gestión ambiental (SGA), que ayuda a su organización a identificar, priorizar y gestionar los riesgos ambientales, como parte de sus prácticas de negocios habituales. La norma ISO 14001 facilita los requisitos necesarios para poder implantar un Sistema de Gestión Ambiental. La certificación es sobre el propio Sistema de Gestión Ambiental y no sobre la actuación ambiental de la organización. Upala Agrícola cuenta con esta norma. (Irqa, 2018)
- Primus Labs - Harvest Crew: Las Auditorías Primus Standard establece requisitos voluntarios para la certificación de productos del sector Agrícola (incluyendo productos hortícolas, granos y legumbres) para consumo humano. (Primus Labs, 2018)
- Rainforest Alliance: son aquellas que cumplen con los criterios ambientales, sociales y económicos integrales asociados con nuestro Estándar de Agricultura Sostenible. Si bien los agricultores dicen que cumplir con estos criterios es un desafío, también reconocen que hacerlo les ayuda a cultivar inteligentemente, ganar confianza, hacer crecer sus negocios y planificar para su futuro. (Rainforest Adventures, 2017)
- SMETA: es un procedimiento de auditoría desarrollado por Sedex para evaluar el desempeño ético en las cadenas de suministro. Esta certificación está basada en cuatro pilares: normas laborales, salud y seguridad, gestión ambiental e integridad en los negocios. (Sedex Global, 2017) En Costa Rica Tropicales del Valle cuenta con esta certificación.
- BASC: Business Anti-Smuggling Coalition o Coalición Empresarial Anticontrabando, es un programa de cooperación entre el sector privado y organismos nacionales y extranjeros, creado para fomentar un comercio internacional seguro. Deben tener certificación BASC todas las empresas que se dediquen al mercado exportador. (BASC Costa Rica, 2019)

Beneficios para Costa Rica generados por la exportación de piña

Costa Rica, con el paso de los años ha descubierto que cuenta con grandes capacidades en producir y colocar sus productos en los mercados internacionales, siempre buscando la satisfacción de sus compradores, demostrando que cuentan tanto en calidad de productos, como tecnología, precios competitivos y excelencia en servicio al cliente. Adicionalmente el país se ha ganado la confianza para que empresarios e inversionistas se animen en participar en las diferentes actividades comerciales.

Todo esto a su vez, ha generado que exista una gama de productos más desarrollada para la exportación, la creación de fuentes de empleo, aumento en la productividad y crecimiento de la riqueza del país. Y es gracias a que la piña de exportación se ha mostrado como uno de los principales líderes del sector agrícola, destacando como un producto de impacto para la economía del país, gracias a los beneficios que ha venido generando desde hace muchos años atrás.

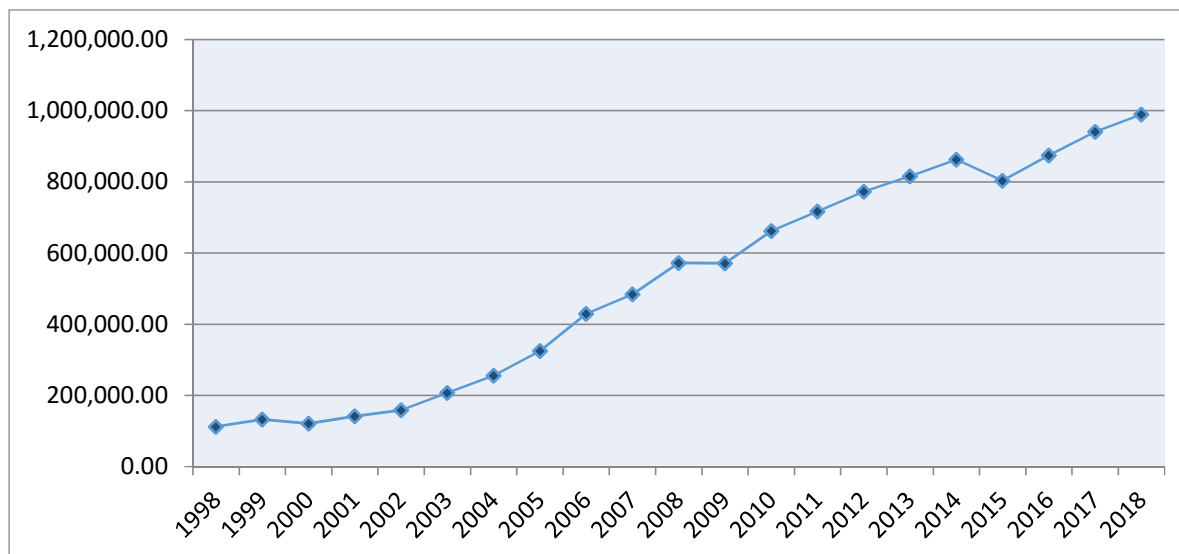
Los siguientes puntos muestran el impacto que ha tenido el cultivo de piña en la economía nacional:

Las exportaciones de piña

Se cultiva piña en Costa Rica para la venta local y comercialización a nivel internacional tanto fresca u orgánica como también en otro tipo de productos derivados de esta como son los jugos y concentrados, piña en conserva, piña enlatada y piña deshidratada entre otros. Se ha demostrado por medio de diferentes estudios que los precios de la piña fresca son los más atractivos para la exportación, siendo este punto de importancia estratégica para todo el sector piñero.

Según las estadísticas de PROCOMER se cuentan con el valor FOB de las exportaciones de piña fresca desde el año 1998 en donde se exportaron \$112.544,46 y en el 2018 se lograron exportar \$989.633,92 siendo este un crecimiento del 779% durante 20 años, generando experiencia y desarrollo para el país. Durante el año 2015 se muestra un decrecimiento del 7% con respecto al año anterior exportado solamente \$803.236,77, sin embargo, para los siguientes años se logra la recuperación en el mercado y crecimiento promedio es de un 7% en los años 2016, 2017 y 2018.

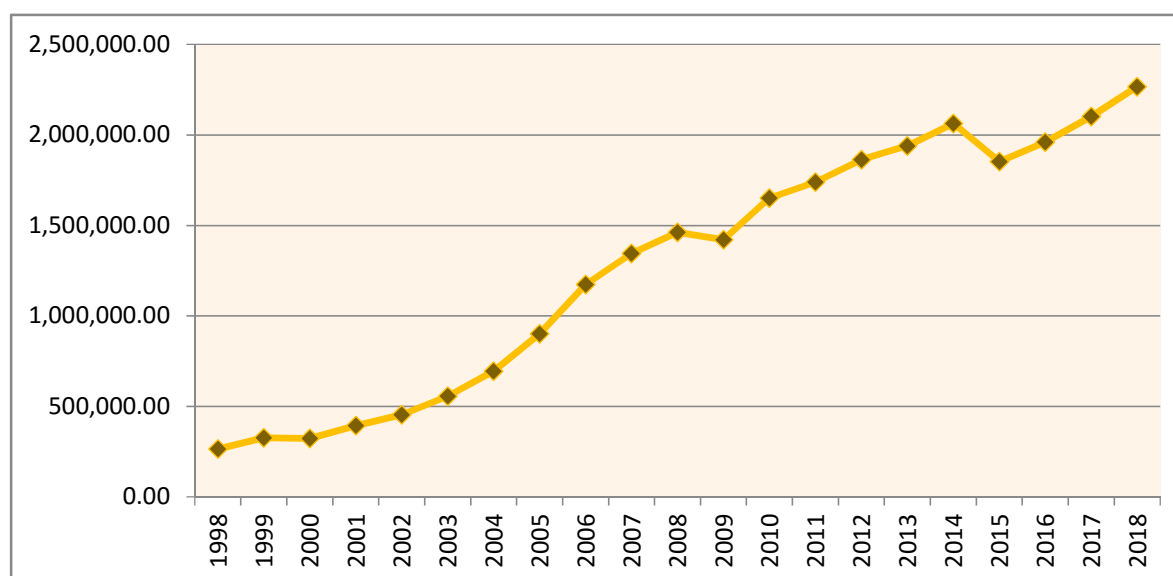
Gráfico 5. Exportaciones de piña de Costa Rica desde 1998 al 2018 según su Valor FOB
(Miles de US\$)



Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER. 2018

El siguiente gráfico muestra como a partir del año 1998 al año 2018 Costa Rica tiene un crecimiento exponencial en la cantidad de toneladas exportadas revelando que en 1998 se exportaron 264.711,20 toneladas de piña fresca y en 2018 2.267.297,14 toneladas de piña a los diferentes destinos, esto representa un crecimiento de 757% en 20 años. En los últimos 3 años el crecimiento viene siendo de un 7% en promedio por año mostrado con exportaciones en el 2016 en 1.961.381,11 toneladas, en el 2017 de 2.102.047,21 toneladas y en el año 2018 de 2.267.297,14 toneladas de piña fresca.

Gráfico 6. Exportaciones de piña de Costa Rica desde 1998 al 2018 según su Peso en Toneladas



Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER. 2018

Impacto de la producción de la piña en el Producto Interno Bruto de Costa Rica

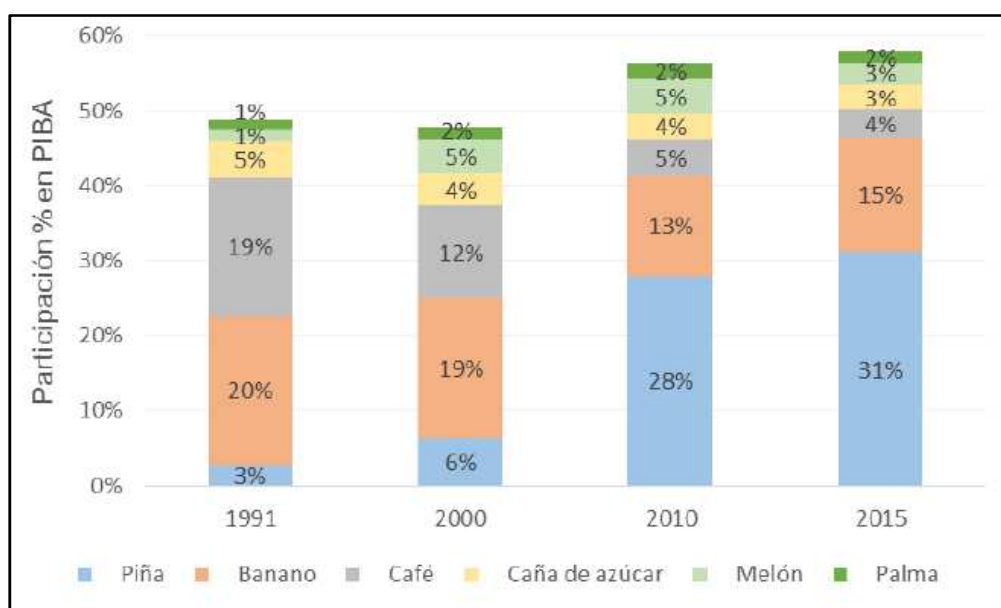
Según explica Coyle, el producto interno bruto es un indicador clave para la economía de un país y es uno de los que se utilizan actualmente para poder establecer la salud económica. Está representado por el valor total de todos los bienes y servicios producidos en un periodo de tiempo determinado con el fin de conocer en tamaño de la economía del país. (Coyle, 2017). En el caso de Costa Rica se conoce que durante los años 2000 al 2015, el PIB real creció a un ritmo anual del 4.2% hasta alcanzar los 2.6 billones de colones y de esta cifra, el PIB agrícola (PIBA) del país represento el 8% del PIB Total.

Sin embargo, la agricultura en Costa Rica ha sufrido desde la década de los noventas, diferentes reajustes que influyen directamente en la composición del PIBA en donde se logran destacar cinco de los principales productos que son: piña, banano, café, caña de azúcar y palma aceitera. Todos estos productos, con excepción de la piña, han venido registrando una deflación en su participación del PIBA. Gracias a los grandes esfuerzos de este sector durante muchos años,

la producción de la piña paso de representar menos del 3% del PIBA en 1991 a un impresionante 31% del PIBA en el año 2015.

Lamentablemente el resto de los cultivos principales han sufrido una caída importante, en donde se indica que el banano paso de representar un 20% del PIBA en 1991 a un 15% del PIBA en el 2015, el cultivo de café bajo su participación de cerca del 20% a un solo 4% durante este mismo periodo, la caña de azúcar y desde el año 2000 su participación representa cerca del 4% del total de la producción agrícola. El caso de la palma aceitera ha sostenido su participación pasando de 1.3 a un 2.0% del PIBA. El gráfico a continuación muestra el aporte de los cinco principales cultivos al PIBA en 1991, 2000, 2010 y 2014:

Gráfico 7. Costa Rica (1991- 2015) participación de los seis principales cultivos en el PIB agrícola. (Valores constantes a precios de 1991)



Fuente: CANAPEP, Elaborado con datos del BCCR (2016).

La experiencia y desarrollo que ha logrado el sector piñero impacta directamente la economía costarricense tanto con la piña fresca como con su resto de productos derivados, estas actividades son incluidas dentro de las manufacturas alimentarias en las cuentas nacionales. La siguiente tabla presenta los valores reales del PIB, de la producción del sector agrícola total y de

la producción de piña costarricense durante el periodo 2012-2015 que permite ponderar el peso de la actividad en la economía del país:

Tabla 4. Costa Rica 2012 – 2015: valor bruto de producción (millones de colones constantes a precios de 1991)

Indicador	2012	2013	2014	2015	Crecimiento Anual
PIB	2,183,210	2,260,030	2,339,926	2,402,138	3.2%
PIBA	366,586	366,296	379,311	363,626	-0.3%
piña	107,472	112,411	123,966	113,448	1.8%

Fuente: CANAPEP, Elaborado con datos del BCCR (2016).

Según se muestra en el cuadro anterior, el valor del PIBA de Costa Rica sumó más de 366 millones de colones en 2012 y piña tuvo un aporte de más de 107 mil millones de colones, un 30% del PIBA y cerca del 5% del PIB total. Durante el periodo 2012-2015 la industria piñera mostró un ritmo de crecimiento en el valor bruto de producción real del 1.8% anual, hasta alcanzar 113.5 mil millones de colones para mantener una participación relativamente constante tanto en el PIBA como en el PIB durante ese periodo.

Impactos directos e indirectos de la producción Piñera en Costa Rica

El peso y valor de una actividad productiva implica no solamente en su aporte directo a la producción económica nacional en términos monetarios. Una actividad con fuertes vínculos con otras actividades productivas, a las cuales les compra o vende, resulta más interesante para la economía de un país porque permite crear valor y empleo en otras industrias. Además, a nivel agregado y en el transcurso del tiempo, permite una mayor transformación de las actividades productivas porque aparecen nuevas empresas que constantemente proveen insumos a la actividad principal o compran sus productos para crear y exportar nuevos, un proceso dinámico y de reforzamiento mutuo que apoya el crecimiento económico de un país a través de la reasignación de recursos desde sectores de baja a alta productividad.

En el siguiente cuadro se mostrarán los impactos directos e indirectos de la producción de piña en la economía del país; la cuales fue construida por medio de una matriz de insumo producto realizada por el Banco Central de Costa Rica en el año 2012, que permite calcular las industrias que compran piña y las industrias que proveen insumos para la producción de piña. Con la misma se logra entender que cualquier cambio en la demanda final de piña sea aumento o disminución será directamente vinculante en los cambios que producirían otras actividades productivas y de impacto directo para la economía nacional.

Tabla 5. Costa Rica, 2012: Impacto económico estimado en las actividades económicas más vinculadas a la producción de piña (reducción US\$ 1 millón).

Industria	Monto (colones)
Comercio	(41,712,000)
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores	(22,704,000)
Transporte por vía marítima, aérea y de carga por carretera	(19,536,000)
Fabricación de papel y productos de papel	(19,008,000)
Actividades de telecomunicaciones	(14,256,000)
Actividades de alquiler y arrendamiento de activos	(13,728,000)
Actividades de apoyo a la agricultura, la ganadería y actividades postcosecha	(10,032,000)
Actividad de intermediación monetaria	(9,504,000)
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	(8,976,000)
Fabricación de pesticidas y de otros productos químicos de uso agropecuario	(8,038,353)
Fabricación de los productos de la refinación del petróleo, sustancias químicas básicas, abonos y compuestos de nitrógeno	(7,920,000)
Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho	(5,808,000)

Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	(5,808,000)
Actividades de alojamiento	(4,224,000)
Propagación de plantas	(2,538,190)
Otros	(180,871,163)
Efecto neto total en la economía	(374,663,706)

Fuente: CANAPEP, Matriz de Insumo Producto (BCCR).

Empleo generado por la actividad Piñera

El empleo en el Sector Agropecuario costarricense ocupa el segundo lugar como generador de trabajo en el país, ya que, participa con un 12,2% dentro de la población ocupada en Costa Rica, según datos de la Encuesta Continua de Empleo del INEC al III trimestre del 2018. El trabajo en este sector creció en este ciclo en 6 mil nuevos puestos, con respecto al mismo período del año 2017. El Agro solo es superado solo por el sector comercial y de reparación, que emplea a 358 mil personas. (Arrieta, 2018)

Como es sabido, la generación de empleo es una contribución clave del sector privado a la producción nacional y a la reducción de la pobreza en el país, por lo que es importante también determinar la cantidad de empleo efectivamente creada por la actividad piñera. Según el estudio de CANAPEP, se realizó un ejercicio con una matriz de insumo – producto para realizar la estimación a través del coeficiente de empleo y así determinar el empleo directo e indirecto creado por la producción de la piña.

Los resultados generados por CANAPEP muestran que el cultivo de la piña generó en el 2012 más de 40 mil empleos. Esta cifra incluye más de 27 mil empleos directos y una estimación de más de 13 mil empleos indirectos. La cantidad de empleo aumentó en los siguientes dos años hasta superar las 51,000 unidades en 2014, para luego bajar a casi 48,000 unidades en 2015. En el caso de la industria de jugos y conservas de piña, que está encadenada a empleos con la producción de piña ya están incluidos como parte del empleo indirecto.

Tabla 6. Estimación del empleo directo e indirecto atribuido a la producción de piña, COSTA RICA, 2012-2015

Año	Empleo Directo	Empleo Indirecto	Empleo Total
2012	27,340	13,532	40,871
2013	28,776	14,243	43,018
2014	34,283	16,969	51,252
2015	31,971	15,824	47,796

Fuente: CANAPEP, Matriz de Insumo Producto (BCCR, 2012).

Es importante también conocer que, en relación con otras actividades agrícolas, la actividad piñera es la segunda fuente de empleo total en el país solo por debajo de banano (58 mil empleos). Sin embargo, es la actividad agrícola la que genera más empleo indirecto en el país, derivado de sus interrelaciones con otras actividades. Adicionalmente, es importante recordar que, en Costa Rica, al no existir ningún tipo de protección comercial para la piña, cada empleo generado directa o indirectamente por la actividad, no genera un costo para la sociedad costarricense, que se reflejaría en un precio interno mayor al que se obtendría en una situación de libre importación, como sí lo hacen otras actividades agrícolas igualmente intensivas en trabajo, pero que reciben algún tipo de protección.

Otra de las ventajas alcanzadas con la generación de empleo en el cultivo de la piña es que esta es una actividad de producción continua que provee un flujo de ingresos a lo largo del año a las familias que dependen de esta actividad, generándoles estabilidad y tranquilidad para poder cumplir con las responsabilidades adquiridas y en puestos de diferentes índoles tanto agricultores como personal de operaciones de empaque y administrativos; mientras que otras actividades agrícolas en su gran mayoría son estacionales.

Tabla 7. Empleos Directos E Indirectos De Las Principales Actividades Agrícolas, Costa Rica, 2015

Actividad Empleadora	Empleos Directos	Empleos Indirectos	Total
piña	31,971	15,824	47,796
Banano	43,522	14,445	57,966
Café	32,709	14,604	47,313
Caña de Azúcar	6,051	5,144	11,195
Arroz	2,970	1,462	4,432

Fuente: CANAPEP, Matriz de Insumo Producto (BCCR, 2016).

Impedimentos en la exportación de piña desde Costa Rica

Existe una posibilidad que la comercialización de piñas frescas a Nueva Zelanda no llegue a finiquitarse si no se logran subsanar diferentes problemáticas que se tienen actualmente, así como también la revisión que se debe hacer una vez se cuente con el protocolo fitosanitario estructurado por Nueva Zelanda. Sin embargo, es muy pronto para confirmar que el mercado no se va a abrir, ya que, el Acuerdo de Cooperación Bilateral indica que tiene una duración de cinco años de vigencia, por lo que estaría finalizando hasta en el año 2022.

Estos son algunos de los impactos negativos que impedirían que el mercado con Nueva Zelanda no se logre concretar y que las exportaciones en Costa Rica sufran decrecimiento:

Sostenibilidad ambiental:

El sector piñero es uno de los que tiene mayores retos en temas ambientales, ya que, no solamente es importante que se tomen las medidas con respecto al manejo de residuos sólidos, tratamiento de aguas residuales y control de emisiones. Se deben comprometer las empresas piñeras con cuidar el ambiente y los recursos naturales desde el momento en que se preparan las tierras para los cultivos hasta con el proceso de empaque y despacho de las exportaciones.

Las acciones de estas empresas en temas ambientales y fitosanitarios han sido sumamente cuestionadas desde hace varios años, ya que, existe contaminación por plaguicidas en el agua que es un gran problema, el agua subterránea está contaminada con bromacil, un agente herbicida que se sospecha que provoca cáncer y daña el sistema digestivo en las personas por lo que la comunidad no puede consumir de esta agua y deben esperarse a que el Estado les entregue agua potable por medio de camiones cisterna, todo esto es causado por el cultivo intensivo de la piña.

Además, existe diariamente conflictos entre los sectores piñeros con los sectores ganaderos, esto debido a que cada vez se emplean más tierras para el cultivo, se tala selva virgen de una manera no controlada. En los cultivos de piña se reproducen las plagas por mosca de establo, siendo esta muy difícil de controlar y ataca al ganado chupándole la sangre provocando que pierdan el apetito y mueran. Este ganado es la fuente de ingreso del sector ganadero, ya que, produce leche y carne.

Contrataciones ilegales:

Se ha detectado que existe por parte de algunas piñeras, contrataciones de personas fuera de la legislación costarricense, especialmente de inmigrantes nicaragüenses, en donde estos no son reportados en la planilla de trabajadores, se les paga menos del salario mínimo, no existe ningún contrato con estas personas, no se les paga ningún plus por trabajar con alto contacto con los químicos, no se les paga seguro médico, entre otros aspectos. Todas estas prácticas no son permitidas en Costa Rica y podrían alterar la visión que tienen los mercados extranjeros sobre las empresas del país.

Imposición de un gravamen:

Algunos grupos políticos han impulsado la idea crear un gravamen para las exportaciones de piña fresca, este impuesto sería aproximadamente de 1 dólar por cada caja de piña exportada. Los fondos recaudados se esperan invertir en la protección del agua de las comunidades. Sin embargo, el sector piñero afirma que se están realizando grandes esfuerzos con las buenas prácticas agrícolas para evitar la contaminación de los suelos y las aguas. Además, de que no es buen momento para gravar la piña debido a la baja que han sufrido los precios en los últimos dos años debido a la fuerte competencia.

Hablar de un impuesto a la piña significaría poner en riesgo cerca de 32 mil empleos directos y 120 mil indirectos que genera el sector, en zonas agrícolas donde el desempleo es en promedio cerca del 20%. Según un estudio del INCAE del año anterior, determinó que la producción piñera presenta un importante componente de valor agregado de la producción (42% del valor bruto de producción). En términos reales, la producción de piña representa el 30% del Producto Interno Bruto Agrícola (PIBA) y cerca del 3% del Producto Interno Bruto (PIB). (CANAPEP,2018)

Afectación por el tráfico de drogas:

Otra de la problemática actual que sufren los piñeros son los efectos del uso que le dan los traficantes de drogas a las exportaciones de piña fresca. En el 2018 se encontró un cargamento de piña proveniente de Costa Rica que llevaba oculto 67 kilos de cocaína, esta exportación se retuvo en España y fue conocida a nivel mundial. Este tipo de eventos afectan las ganancias de los comerciantes, así como también la imagen del país. Este tipo de negocio se establece de forma ilegal paralelo a un sector formal y legal.

La prensa neozelandesa NZ Herald, coloca en uno de sus artículos “La policía española encuentra un cóctel inusual - piña y cocaína. En este reportaje se muestra una foto de cómo se empaca la droga dentro de una piña hueca y se recubre con cera amarilla para que se parezca a la piña, así como también indican que la piña es de origen costarricense (NZHerald, 2018). Este tipo de malas noticias distorsiona las economías de los países productores y de tránsito y afecta negativamente al sector empresarial.

Generalidades de Nueva Zelanda

Ubicado en Oceanía, Nueva Zelanda es un país insular que limita al norte, este y sur con el Pacífico Sur y al este con el Mar de Tasmania, cuenta con una superficie de 267.707 km²; cuenta con una población de 4.844.000 de habitantes según estadísticas del 2017. La capital de Nueva Zelanda es la ciudad de Wellington, situada en la isla Norte. El idioma que predomina es el inglés y el maorí. Su forma de estado está constituida por una democracia parlamentaria con su Monarquía constitucional. El país está dividido en 16 regiones, ellas son: Northland, Auckland, Waikato, Bay of Plenty, Gisborne, Hawke’s Bay, Taranaki, Manawatu-Wanganui, Wellington, Tasman, Nelson, Marlborough, West Coast, Canterbury, Otago, Southland.

Figura 11. Mapa de Nueva Zelanda



Fuente: Oficina De Información Diplomática, Nueva Zelanda.

Cultura

La mayoría de los neozelandeses hablan inglés, con un dificultoso acento, pero el maorí es la otra lengua oficial del país, muchas palabras maoríes pasan al habla inglesa diaria como por ejemplo *kia ora* que significa hola. La cultura maorí es ancestral con unos valores tan arraigados, que a día de hoy continúan manifestándose en la vida cotidiana de sus habitantes, convirtiéndose en su máximo exponente y en símbolo de orgullo para todos los habitantes de la isla, en donde el respeto y la igualdad entre las personas fue y sigue siendo su señal de identidad.

La discusión por los precios y el regateo no forma parte de la cultura comercial de Nueva Zelanda. En las únicas ocasiones en las que se puede tener algo de suerte es en los mercados, en donde se puede lograr rebajar un par de dólares en el precio de una gran bolsa de kiwis al final del día, o en grandes compras privadas al comprar un vehículo usado por un precio rebajado. Sin

embargo, estas son ocasiones muy puntuales, ya que, normalmente se debe respetar el precio inicial acordado por el neozelandés. (Isalska, 2016)

Los neozelandeses destacan por ser personas relajadas, modestas y con muy buenos modales, por lo que para un costarricense es muy fácil ganarse su simpatía. En el protocolo de saludo al conocer a alguien se da la mano y se le mira a los ojos. Se debe tener claro que las conductas descaradas, presumidas o arrogantes les molesta extremadamente. Su estilo de vida es multicultural y con mucha apertura a la diversidad, por lo que es fundamental el respeto a los derechos de las personas a expresar y compartir las tradiciones, las creencias y los hábitos culturales de sus raíces.

Nueva Zelanda, es una sociedad dinámica y las personas que la habitan se caracterizan por ser multiétnicas, adicional sus ciudadanos mantienen un gran compromiso con las leyes neozelandesas y los valores de las personas, por lo que se destacan por mantener el respeto por la igualdad y los valores democráticos, defensa de la democracia parlamentaria y del estado de derecho, orgullo por la herencia inglesa y respeto por la monarquía británica, la búsqueda constante de la justicia y la paz de todos sus ciudadanos. (Isalska, 2016)

Costumbres maoríes

Hay que conocer los estrictos protocolos maoríes, si se visita un *marae*, llamada así a su casa de habitación, en donde se debe mantener en todo momento una conducta respetuosa. Si surge una invitación a cenar o a una barbacoa en la casa del neozelandés, es de muy buen gusto llevar un regalo como vino, carne o un ramo de flores.

Los que estén interesados en el rugby habrán oído hablar de los All Blacks neozelandeses, que nunca habrían llegado a ser campeones del mundo sin sus imparables jugadores maoríes. La cultura maorí ha dejado su huella en la vida contemporánea de los kiwi: en todo el país el viajero puede oír hablar maorí, ver la televisión maorí, contemplar *marae* (templos) en las calles principales, unirse a una *hangi* (fiesta maorí) o presenciar un espectáculo cultural con canciones y danzas tradicionales maoríes y casi siempre una espeluznante *haka* (danza de guerra); aunque quizá se frene ante unta *moko*, tatuaje tradicional maorí (normalmente en el rostro). (Isalska, 2016)

El patrimonio cultural maorí es muy extenso, pero lo más impactante de esta cultura neozelandesa, son sus rituales y para que los turistas puedan conocerlos se han creado algunos

pequeños parques temáticos que recrean las costumbres maorís, uno de estos lugares es el Tamaki Maori Village en Rotorua, Nueva Zelanda se reconoce este sitio como de los más populares del país, situado en un bosque natural, está destinado para que se conozca esta cultura y sus tradiciones. En este lugar un grupo de maorís reales, vestidos con sus prendas tradicionales y cubiertos de tatuajes tribales, sirven de guías para los visitantes y hasta muestran cómo realizar un real baile *haka*.

Gastronomía

La comida kiwi era considerada un eco de la británica, pero hoy los chefs neozelandeses bucean en nuevos océanos gastronómicos, sobre todo del Pacífico, rico en marisco y de su entorno. Es imprescindible probar las especialidades maorís: *paua* (oreja de mar), *kina* (erizo de mar) y *kumara* (batata) son recurrentes. Si aprieta la sed, las bodegas de clima frío llevan décadas cosechando trofeos y menciones vinícolas (el *pinot noir* y el *sauvignon blanc* son sublimes) y la cerveza artesana nacional está en auge. La cultura cafetera también ha echado raíces. (Nueva Zelanda, 2016)

Además, los neozelandeses se vuelven locos por una buena barbacoa, por los mariscos, toda clase de pescado y las carnes de vacuno. En cuanto al postre, el pastel *pavlova* es el más popular, nadie puede resistirse. Y es debido a estas nuevas búsquedas que se considera que la piña será excelente acompañamiento en sus platillos principales, en barbacoas, sin duda será parte de los postres y las bebidas a base de piña fresca.

Tal como lo muestra el periódico de Nueva Zelanda, NZ Herald en una de sus publicaciones sobre gastronomía ofrecen una receta llamada: Barbacoa de Langostinos, piña Y Aguacate, esta promete ser una fórmula ideal para la temporada de barbacoa que no pueden dejar de realizarse. Adicionalmente se muestra en este mismo periódico artículos de comidas en donde la piña es el principal participante como ensaladas de frutas, pudin de arroz con piña y naranja y un pastel de piña, todos estos elaborados con piña fresca.

Estos son los principales platillos tradicionales que se consumen en nueva Zelanda:

- El *hangi*, una comida típica maorí que consiste en carne o pescado, acompañado de *kumara* (patata dulce tipo boniato) y cocinado en un recipiente bajo tierra.
- Los mejillones en particular y cualquier marisco en general, especialmente los verdes de Marlborough, que son famosos en todo el mundo.

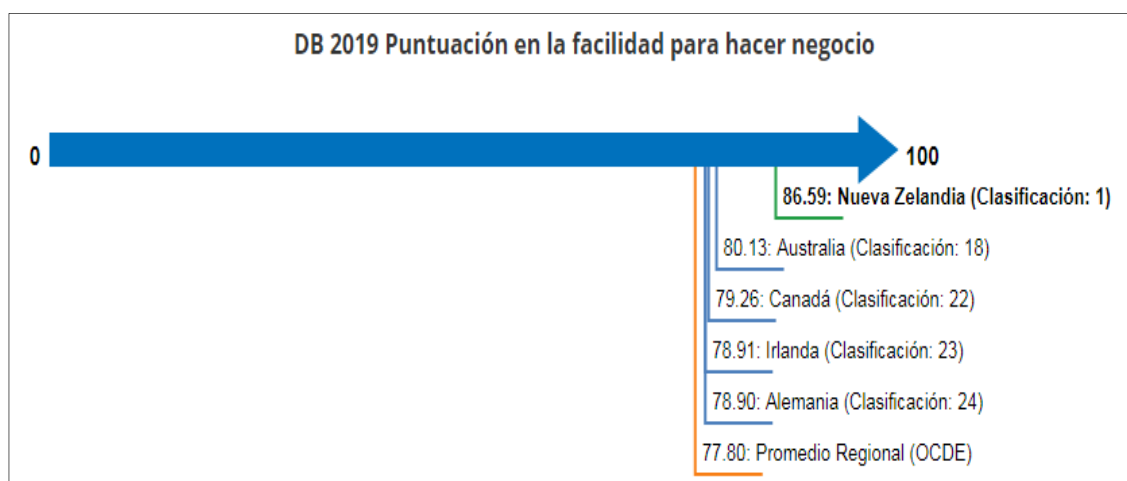
- El cordero asado, un plato con fama también en este país y que se prepara con romero y verduras de temporada.
- El famoso fish and chips, de origen británico, pero que también está popularizado en este país.
- Los hot pies, empanadas rellenas de carne que también pueden llevar huevo y verduras.
- Alguno de sus quesos, que van desde el azul hasta algunos añejos, pasando por otros más suaves y cremosos y que son de marcas conocidas como Kapiti o Whitestone.
- Cualquiera de sus vinos, casi todos ellos de excelente calidad.
- Los huhu grubs o el sushi hecho con gusanos, platos ambos para los más atrevidos y que, si eres uno de ellos, podrás probar en el Festival Hokitika Wildfood que se celebra en la isla sur.
- Una cerveza neozelandesa, la bebida con alcohol más popular en este país.
- La pavlova, un postre preparado con merengue, crema batida y frutas frescas. Lo curioso es que tanto Nueva Zelanda como Australia se atribuyen su origen. (Guía de Viajes de Nueva Zelanda, 2017)

Economía

Nueva Zelandia se posiciona en el 54º mayor economía de exportación en el mundo, ya que, según estudios del The Observatory of Economic Complexity, OEC, en 2016, Nueva Zelandia exportó \$ 35,1 Miles de millones e importó \$ 35,4 Miles de millones, dando como resultado un saldo comercial negativo de \$ 366 Millones. En comparación con su balanza comercial en 1995, cuando tenían una balanza comercial positiva de \$ 1,56 Miles de millones de las exportaciones netas. También se indica que para el año 2016, se cuenta con un PIB de \$ 184 Miles de millones y su indicador PIB per cápita muestra que fue de \$ 38,6 Miles para el mismo año. (The Observatory of Economic Complexity, 2018)

Nueva Zelanda es el país que más habilidades ofrece para hacer negocios, según ha publicado el Índice Doing Business que elabora el World Data Bank. Según la clasificación parcial del Doing Business, Nueva Zelanda es el país en el que resulta más fácil abrir un negocio, ofrece bastantes facilidades, con respecto al resto de los países, para obtener la licencia de construcción y destaca por lo fácil que allí resulta registrar una propiedad. (Doing Business, 2019)

Figura 12. Puntuación en facilidad para hacer negocio



Fuente: DOING BUSINESS, 2019.

Las economías son clasificadas entre el puesto 1 y 190 en la facilidad para hacer negocio. Una clasificación más alta, es decir, más próxima al 1, significa que las regulaciones en el ámbito de los negocios de esa economía facilitan la apertura de empresas locales y sus actividades. Las clasificaciones se determinan con base en la media de las puntuaciones obtenidas en los 10 indicadores que componen Doing Business. Las puntuaciones se basan en un análisis concluido en mayo de 2018. Lea la metodología que explica cómo se calcula la clasificación y la puntuación en la facilidad para hacer negocios. (DOING BUSINESS, 2019)

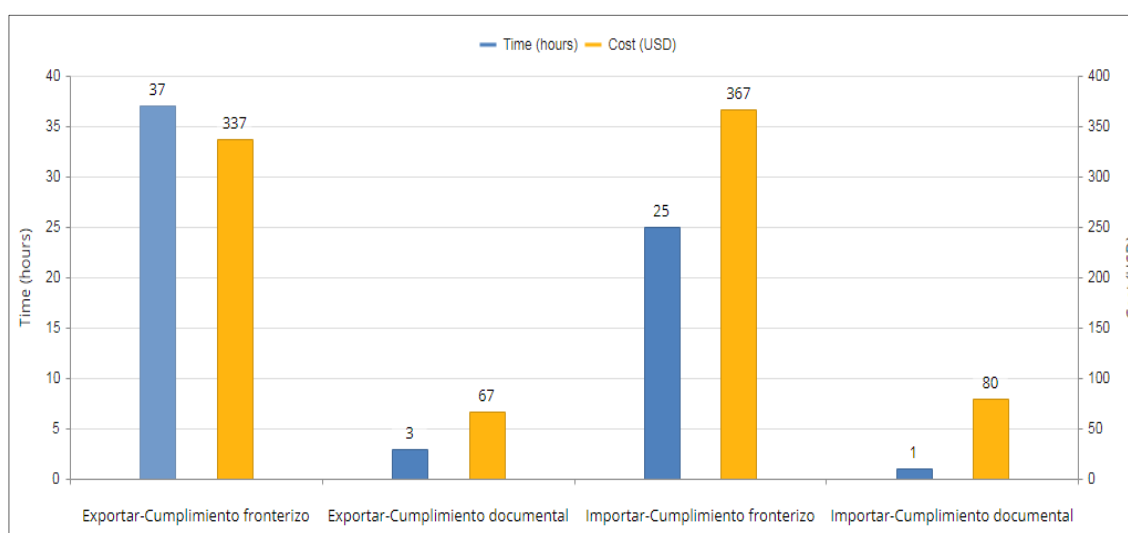
Comercio transfronterizo en Nueva Zelanda

Doing Business registra el tiempo y costo asociados con el proceso logístico de exportación e importación de mercancías. Además, Doing Business mide el tiempo total y el costo (excluyendo aranceles) asociados con tres conjuntos de procedimientos del proceso de exportación e importación: documentación, controles transfronterizos y transporte doméstico. Doing Business toma en cuenta el producto en el que cada economía cuenta con ventaja comparativa para medir el proceso de exportación. Para la importación, el producto considerado para todas las economías es las autopartes.

El modo de transporte y el puerto comercial ya sea marítimo, aéreo o terrestre considerados en el análisis son aquellos utilizados con mayor frecuencia para el comercio del producto elegido para cada economía con sus principales socios comerciales. La recopilación más

reciente de datos para este proyecto se completó en mayo de 2018. Si en una economía no se lleva a cabo un comercio transfronterizo formal y de gran escala por parte del sector privado debido a restricciones gubernamentales, conflictos armados o desastres naturales, se la considera una economía que “no registra práctica”. Una economía de este tipo recibe una puntuación de 0 en relación con todos los indicadores de comercio transfronterizo. (DOING BUSINESS, 2019)

Gráfico 8: Comercio transfronterizo en Nueva Zelanda – Tiempo y Costo



Fuente: DOING BUSINESS, 2019

Exportaciones de Nueva Zelanda

En 2016 Nueva Zelanda exportó \$35,1 Miles de millones, lo que es el 54° exportador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las exportaciones de Nueva Zelanda han decrecido a una tasa anualizada del -1,9%, de \$38,7 Miles de millones en 2011 a \$35,1 Miles de millones en 2016. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de Leche concentrada, que representa el 11,9% de las exportaciones totales de Nueva Zelanda, seguidas por Ovino y caprino, que representan el 5,5%.

Importaciones de Nueva Zelanda

Para el año 2016 Nueva Zelanda importó \$35,4 Miles de millones, lo que lo posiciona como el 56° importador más grande en el mundo. Las importaciones más recientes son lideradas por autos, que representa el 9,3% de las importaciones totales de Nueva Zelanda, seguido por Petróleo Crudo, que representa el 4,52%, Refinado de Petróleo 3.2% y Medicamentos con un 1.8%.

Figura 15: Distribución de las importaciones de Nueva Zelanda por producto, 2016



Fuente: The Observatory of Economic Complexity, 2016

En la siguiente imagen se pueden mostrar el porcentaje de los principales orígenes de las importaciones de Nueva Zelanda: China (\$7,14 Miles de millones), Australia (\$4,54 Miles de millones), los Estados Unidos (\$3,91 Miles de millones), Japón (\$2,51 Miles de millones) y Alemania (\$1,64 Miles de millones), Tailandia (\$1,6 Miles de millones), Corea del Sur (\$3,91 Miles de millones), Malasia (\$3,91 Miles de millones) y Canadá(\$3,91 Miles de millones).

Figura 16: Distribución de las importaciones de Nueva Zelanda por país origen, 2016

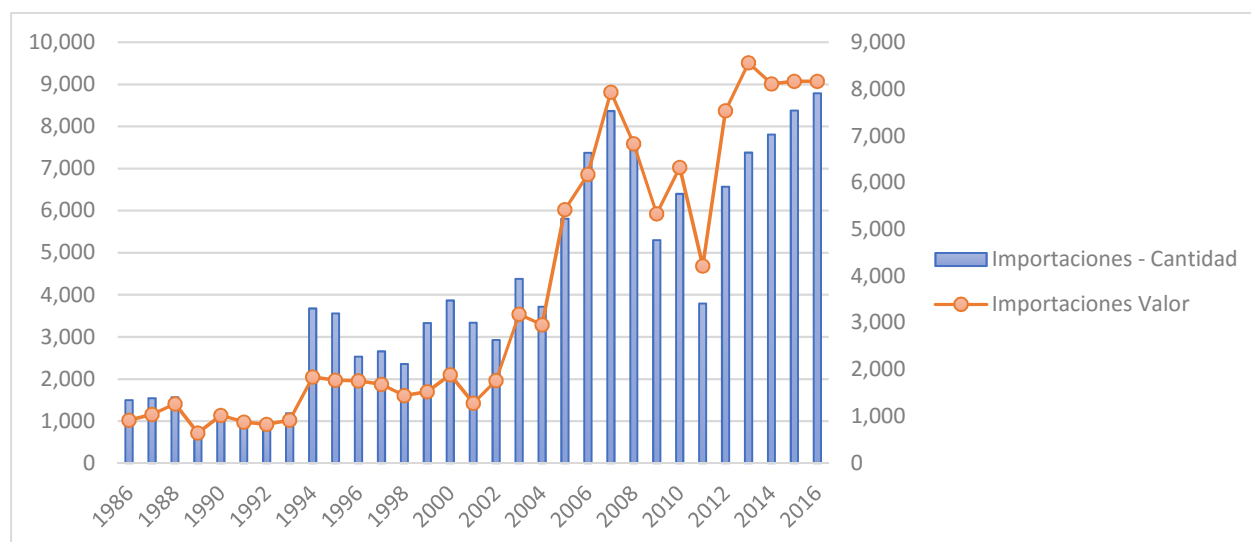


Fuente: The Observatory of Economic Complexity, 2016

Importaciones de piña en Nueva Zelanda

Por medio de las estadísticas de la FAO se logra conocer cuáles son las importaciones que Nueva Zelanda ha realizado de piña, por lo que se logra extraer los datos que este país importa según cantidad de toneladas y valor de las importaciones; cómo se puede notar la piña fresca es importada a Nueva Zelanda desde el año 1986 con apenas 1498,0 toneladas y el último dato obtenido para el año 2016 se importó 8.791,00 toneladas. Como se nota en el gráfico el crecimiento de las importaciones ha venido en aumento en los últimos cinco años y con una tendencia al alza.

Gráfico 9: Importaciones de piña de Nueva Zelanda de 1986 al 2016 en cantidad de toneladas y valor FOB de las importaciones



Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO.

En la siguiente tabla se muestran las importaciones de Nueva Zelanda para la piña fresca, los datos se encuentran en toneladas, encabezando Filipinas como el principal país exportador de este producto a Nueva Zelanda con un 74,9% de participación para el año 2016, Ecuador con un 23,3%, Tailandia con un 1,6% y los demás con apenas 0,1% para el mismo año. Por lo que se logra entender que Nueva Zelanda cuenta con pocos países que le vendan piña y es por esto que andan en busca de nuevas opciones para satisfacer la demanda de su mercado.

Tabla 7. Importaciones de piña en Nueva Zelanda del 2012 al 2016 según su país de origen

País / Año	2012	2013	2014	2015	2016	Total general
Filipinas	6,305	7,074	7,311	6,867	6,587	34,144
Ecuador			295	1,320	2,052	3,667
Tailandia	227	242	178	150	142	939
Sri Lanka	4	5	10	7	9	35
Hong Kong		34				34
Fiji	6	5	12	7		30
Australia	2	19	4	2		27
Estados Unidos	24				1	25
Reino Unido				24		24
Total general	6,568	7,379	7,810	8,377	8,791	38,925

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO.

Negociando con Nueva Zelanda

Como parte de la cultura de compra de Nueva Zelanda se debe conocer las costumbres de negociación que se tiene en este país para poder comercializar de una forma exitosa, por lo que es importante saber que en el momento en que se busca realizar las primeras negociaciones de compra y venta se deben tomar en cuenta los siguientes puntos:

- Los neozelandeses se muestran reservados con las personas que no conocen, una vez que desarrollan una relación personal, son amigables y sociales.
- No se debe apresurar ni demostrar demasiada amistad al entablar una relación.
- Ellos respetan a la gente honesta, que es directa y que demuestre sentido del humor.
- El neozelandés confía en la gente hasta que se les da una razón para no hacerlo. Si esto sucede durante la negociación, será difícil revertir la situación y se puede dar término al negocio.
- Las citas previas son necesarias y deben solicitarse al menos con una semana de antelación por teléfono o correo electrónico.
- Generalmente las reuniones programadas con la gerencia son fáciles de concretar principalmente si se viene de otro país.
- En lo posible no trate de programar reuniones en los meses de diciembre y enero, ya que, son meses de vacaciones de verano.
- Se debe ser puntual en la llegada a reuniones incluso es bueno llegar unos minutos antes. Si no se es puntual, su comportamiento puede ser interpretado como una indicación de usted no es de fiar o que usted cree que su tiempo es más importante que la persona con la que se reúne.
- Por lo general las reuniones son relajadas.
- Se recomienda realizar una pequeña charla antes de entrar al asunto en cuestión.
- Si se realiza una presentación, evite las exageraciones, las hipérboles, o sonidos desagradables. Los neozelandeses se interesan en lo que la gente puede hacer, no en lo que dicen que pueden hacer.
- Presente su negocio con hechos y cifras. Las emociones y los sentimientos no son importantes en el clima de negocios de Nueva Zelanda.
- Mantenga el contacto visual y unos metros de espacio personal.
- El proceso de negociación lleva su tiempo.

- No utilice técnicas de presión.
- Demostrar los beneficios de lo que ofrece ya sean producto o servicios en lugar de hablar sobre ellos.
- Inicie las negociaciones con cifras realistas. Dado que esta no es una cultura de negociación, a los neozelandeses no les gusta regatear sobre el precio.
- No haga promesas que no pueda cumplir u ofrezca propuestas poco realistas. Los neozelandeses no confían en las personas que tienden a que exagerar.
- Los neozelandeses son muy directos y esperan lo mismo a cambio. Ellos aprecian la brevedad y no se impresionan por los detalles.
- Los acuerdos y las propuestas deberán contener todos los puntos con claridad. Los términos y condiciones deben ser explicados en detalle. (Desarrollando Competencias Laborales, 2013)

Cultura de compra de piña fresca en Nueva Zelanda

Según lo define la Real Academia Española la cultura es el conjunto de conocimientos que permiten a alguien desarrollar su juicio crítico, también indica que es el conjunto de modos de vida y costumbres, conocimientos y grado de desarrollo artístico, científico, industrial en una época, grupo social entre otros. (Real Academia Española, 2019). Para la presente investigación es importante determinar por qué los consumidores en Nueva Zelanda gustan de las frutas frescas y en especial de la piña, además, cuáles son sus juicios en el momento de seleccionar este producto en un supermercado.

La base del éxito en la comercialización de un producto en un mercado de nuevo ingreso es conocer la cultura, la personalidad y los estilos de vida de los consumidores finales con respecto a las piñas frescas, ya que, estos influirán directamente en las decisiones de la primera compra que realicen, así como de las repetidas compras que hagan sobre ese producto, es decir, que la piña forme parte del consumo diario de los neozelandeses, ya que, es lo que se espera del este mercado.

Acuerdo de Cooperación Bilateral entre Costa Rica y Nueva Zelanda

El 27 de octubre del 2017 en Wellington, Nueva Zelanda, los representantes del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica y representantes del Ministerio de Industrias Primarias de Nueva Zelanda, firman un Acuerdo de Cooperación Bilateral en materia agrícola, ganadera y agroindustrial, donde se reconoce la necesidad de un trabajo en conjunto para desarrollar la comercialización de productos agrícolas y buscar nuevas y mejores formas de desarrollo agroindustria entre Costa Rica y Nueva Zelanda en donde se considera:

- Que existe el interés y deseo mutuo por reforzar los lazos de amistad y cooperación existentes entre el Ministerio de Agricultura y Ganadería de la República de Costa Rica y el Ministerio de Industrias Primarias de Nueva Zelanda;
- Que la cooperación mutua en el sector de la agricultura, la ganadería y agroindustria contribuye al desarrollo económico y a elevar la calidad de vida de las personas;
- Que existe un rol relevante de estos sectores para acrecentar el desarrollo económico y que el intercambio de productos, conocimientos, experiencias, educación y tecnología agrícola que beneficiaría a ambos países;
- Que el crecimiento del entendimiento mutuo y la amistad lograrán como resultado el aumento del comercio y cooperación agrícola.

Debido a la creación de este documento ambos ministerios acuerdan cooperar a través del trabajo en conjunto en las siguientes áreas de interés mutuo, sin perjuicio de otras que pudieran incluir en el marco de esta cooperación:

- Apoyar el fortalecimiento institucional mediante capacitación, asesoramiento e intercambio de información sobre políticas y regulaciones en los sectores agrícola, ganadero y agroindustrial que permitan elevar la competitividad del sector ganadero y su cadena de valor.
- Desarrollar proyectos de investigación, intercambio de expertos y apoyo a la capacitación de profesionales y técnicos.
- Fortalecer los vínculos entre las instituciones de educación e investigación de los respectivos países, a fin de movilizar material Fito y zoo genético y mejorar la investigación y el desarrollo del sector en las áreas de producción agropecuarias y agroindustrial, incluyendo, pero no limitando a la Alianza Global de Investigación de Gases de Efecto Invernadero en el sector agropecuario.

- Propiciar el establecimiento de relaciones económicas directas ente los sectores agrícola, ganadero y agroindustrial del Ministerio de Agricultura y Ganadería de la República de Costa Rica y el Ministerio de Industrias Primas de Nueva Zelanda.
- Reconocer áreas de interés mutuo para potenciales inversores en el campo agropecuario y agroindustrial.
- Trabajar en el marco de sus competencias de manera conjunta en foros internacionales de interés mutuo, incluyendo la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, Agenda Global de Ganadería Sostenible, Livestock Environmental Assessment and Performance Partnership, entre otras.

Entre las directrices generales que firman en dicho acuerdo se estable:

- Con el objetivo de coordinar la implementación de la Cooperación Bilateral, los ministerios antes mencionados, se reunirán con la periodicidad que lo consideren conveniente, en forma presencia o virtual alternativamente en uno u otro estado.
- Los gastos: derivados de las actividades de cooperación que se desarrollen en el marco de la presente Cooperación Bilateral serán sufragados con recursos propios, de acuerdo con lo que se establezca al inicio de cada actividad de cooperación que se desarrolle, no excluyendo la posibilidad de cooperación unilateral. En el caso del MAG, los gastos formaran parte de las labores propias y sustantivas incluidas en presupuesto correspondiente al Ministerio.
- Puntos Focales: a efectos de coordinar, asegurar y ejecutar la cooperación, los ministerios designan como punto focal para la instrumentación de la Cooperación Bilateral a la Unidad de Asuntos Internacionales por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica y al Consejero Agrícola del Ministerio de Industrias Primarias de Nueva Zelanda.
- Propiedad Intelectual: los ministerios avalan la protección de los derechos de propiedad intelectual, asuntos relacionados con patentes, derechos de autor, derechos de utilización y protección de los resultados obtenidos y los ya existentes antes de la ejecución de la presente Cooperación Bilateral, de conformidad con sus respectivas legislaciones y el Derecho Internacional aplicable en la materia.
- Solución de diferencias: cualquier diferencia entre el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica y el Ministerio de Industrias Primarias de Nueva Zelanda que surja de la

interpretación o implementación de esta Cooperación Bilateral, se resolverá bajo el principio de entendimiento común entre estos ministerios.

- Entrada en vigor y terminación: esta Cooperación Bilateral entrará en vigor en la fecha de su firma y tendrá una duración de cinco años, prorrogable automáticamente por periodos iguales, a menos que uno de los ministerios notifique por escrito a la otra su intención de no prorrogar el mismo con una antelación no menor a seis meses de la terminación del periodo correspondiente. La terminación de la Cooperación Bilateral no interrumpirá la ejecución de proyectos y programas en curso. (Acuerdo de Cooperación Bilateral entre Costa Rica y Nueva Zelanda, 2017)

Debido a este primer acercamiento de cooperación bilateral en donde el objetivo es fijar un marco general de cooperación en los sectores agrícolas, ganaderos y agroindustriales es que se logra desarrollar proyectos de investigación e intercambio de experiencias en los cultivos de piña fresca y nace la necesidad por parte de Nueva Zelanda de importar este producto desde Costa Rica , ya que, este primer país no cultiva piña fresca ni para consumo local por lo que se ven obligados a importarla de diferentes orígenes.

Protocolo Fitosanitario de Nueva Zelanda para la Importación de piña Fresca con Origen Costa Rica

Según indica el ministerio MPI de Nueva Zelanda, inicialmente se debe establecer un protocolo con todos los requisitos que deben cumplir los exportadores de Costa Rica con el envío de piña fresca a este país, sin embargo, la señora Monteverde jefa del departamento de Certificación Fitosanitaria del MAG nos asegura que el país se encuentra preparado en temas fitosanitarios, ya que, actualmente se logra exportar a países europeos que al igual que Nueva Zelanda establecen todos estos tipos de requisitos, así también se logró ingresar al mercado de China con este mismo producto y cumpliendo a cabalidad con todos los protocolos fitosanitarios.

Estos son los principales requisitos solicitados por Ministerio de Industrias Primarias para su importación de piña fresca actualmente:

- Todas las plantas y productos vegetales están PROHIBIDOS en Nueva Zelanda, a menos que se haya emitido una norma sanitaria de importación de acuerdo con la Sección 22 de la Ley de Bioseguridad de 1993. Si el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda

debe obstaculizar importaciones no controladas de plantas o productos vegetales, al importador se le ofrecerá la opción de reenvío o destrucción del envío.

- La organización nacional de protección fitosanitaria del país exportador debe informar al Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda sobre cualquier organismo recién registrado que pueda infestar / infectar cualquier producto aprobado para su exportación a Nueva Zelanda.
- Explicación de las categorías de plagas: El Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda ha clasificado los organismos asociados con plantas y productos vegetales en organismos regulados y no regulados. Los organismos (incluidas las malezas) asociados con cada producto aparecerán en una lista de plagas por separado que se adjuntará a cada estándar de salud de importación como un Apéndice.
- Organismos regulados: son aquellos organismos para los cuales se realizarían acciones fitosanitarias si fueran interceptados o detectados. Estos incluirán nuevos organismos según lo define la Ley de Sustancias Peligrosas y Nuevos Organismos.
- Organismos no regulados: son aquellos organismos para los cuales no se realizarían acciones fitosanitarias si fueran interceptados / detectados. Estos incluirían nuevos organismos que no podrían establecerse en Nueva Zelanda.
- Condiciones generales de frutas / verduras frescas: Solo se puede utilizar material inerte o sintético para la protección, el embalaje y los materiales de envío de frutas y verduras frescas. Todo el material hospedante (fruta / verdura) de la especie de mosca de la fruta (Diptera: Tephritidae) de importancia económica solo se importará bajo los términos de un acuerdo de cuarentena bilateral (por ejemplo, acuerdo, plan de trabajo) entre el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda, Director, Plantas Bioseguridad y el jefe de la organización nacional de protección fitosanitaria del país proveedor.
- Inspección del envío: El Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda exige que el Servicio Fitosanitario del Estado en Costa Rica muestree e inspeccione el envío de acuerdo con los procedimientos oficiales para todas las plagas reglamentadas detectables visualmente (según lo especificado por el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda), con un 95% de confianza nivel, que no más del 0,5% de las unidades en el envío están infestadas (esto equivale a un nivel de aceptación de cero unidades infestadas por plagas cuarentenarias en un tamaño de muestra de 600 unidades).

- Pruebas del envío: La prueba del envío antes de la exportación a Nueva Zelanda para detectar patógenos de cuarentena que no son detectables visualmente no se requiere generalmente para las piñas frescas de Costa Rica.
- Documentación:
 - Arreglo de cuarentena bilateral: Las piñas, subclase de productos básicos: frutas y hortalizas frescas, solo pueden importarse a Nueva Zelanda desde Costa Rica bajo los términos del acuerdo de cuarentena bilateral.
 - Certificado fitosanitario: Permiso de importación / Autorización para importar
- Certificación fitosanitaria: completo y emitido por el Servicio Fitosanitario del Estado de Costa Rica debe acompañar a todas las piñas, subclase de productos básicos: frutas / hortalizas frescas exportadas a Nueva Zelanda.
- Antes de que se expida un certificado fitosanitario de exportación, el Servicio Fitosanitario del Estado de Costa Rica, debe asegurarse de que se hayan llevado a cabo las siguientes actividades requeridas por el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda:
 - Las piñas fueron inspeccionadas de acuerdo con los procedimientos oficiales apropiados y se encontró que estaba libre de plagas reglamentadas detectables visualmente especificadas por el Ministerio de Agricultura y Bosques de Nueva Zelanda.
 - Se sometió a un tratamiento acordado que es efectivo contra las moscas de la fruta.
- Declaraciones adicionales al certificado fitosanitario: Si está convencido de que se han llevado a cabo las actividades previas a la exportación, el Servicio Fitosanitario del Estado de Costa Rica, debe confirmarlo mediante las siguientes declaraciones adicionales al certificado fitosanitario:
 - "Las piñas en este envío: han sido inspeccionadas de acuerdo con los procedimientos oficiales apropiados y se encontró que está libre de plagas reglamentarias detectables visualmente especificadas por el Ministerio de Agricultura y Bosques de Nueva Zelanda.
 - Ha sido tratado de acuerdo con el Apéndice 2 del Acuerdo entre el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda y el Servicio Fitosanitario del Estado de Costa Rica en relación con el acceso del material hospedante de especies de mosca de la fruta de importancia económica a Nueva Zelanda desde Costa Rica".

- Requisitos de tránsito: Las piñas deben empacarse y enviarse de manera que se prevenga la contaminación por plagas reglamentadas. El paquete no debe abrirse en tránsito. Sin embargo, cuando un envío se almacena, se divide o se modifica su embalaje mientras se encuentra en otro país (o países) en ruta a Nueva Zelanda, se requiere un "Certificado de reexportación". Cuando un envío se mantiene bajo fianza, como resultado de la necesidad de cambiar los medios de transporte y se guarda en el contenedor de envío original, no se requiere un "Certificado de Reexportación".
- Inspección a la llegada: El Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda verificará la documentación adjunta a su llegada para confirmar que concilia con el envío real, además, el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda exige, un 95% de confianza, que no más del 0,5% de las unidades (para piñas, una unidad es una fruta) en un envío están infestadas con plagas reglamentadas detectables visualmente. Para lograr esto, el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda muestreará e inspeccionará 600 unidades con un nivel de aceptación de cero unidades infestadas (o equivalente), del lote (homogéneo).
- Si las plagas reglamentadas se interceptan / detectan en el producto, o en el empaque asociado, se llevarán a cabo las acciones según corresponda el tipo de riesgo de plaga.
- Bioseguridad / directiva de cuarentena: El producto puede ser dirigido a una instalación para tratamiento adicional si es necesario.
- Pruebas para plagas reguladas: El Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda puede, a petición específica del Director de Bioseguridad de las Plantas, realizar pruebas de piña del Costa Rica para detectar plagas reglamentadas.
- Acciones realizadas en la interceptación / detección de organismos contaminantes
- Limpieza de la bioseguridad: Si no se detectan las plagas reglamentadas, o si se tratan con éxito después de la interceptación y detección, se otorgará la autorización de bioseguridad.
- Comentarios sobre el incumplimiento: el Servicio Fitosanitario del Estado de Costa Rica será informada por el director del Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda, sobre la bioseguridad de las plantas, de la interceptación (y tratamiento) de cualquier plaga reglamentada, organismos "no incluidos en la lista" o el incumplimiento de otros requisitos fitosanitarios.

- Contingencias después del desplazamiento de la bioseguridad: En caso de que se detecte una plaga reglamentada después de la eliminación de la bioseguridad, el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda puede implementar un programa de manejo (programa de control oficial) de conformidad con la Ley de Bioseguridad.

Todos estos requisitos deberán cumplirse a cabalidad si se desea exportar piña de Costa Rica hasta Nueva Zelanda, además, de las necesidades especiales que tenga cada uno de los clientes con respecto a calidad del producto, unidades de empaque, embalaje apropiado, tiempos de entrega y cantidades a entregar; todos estos detalles serán parte de la negociación que realice cada empresa dedicada a la exportación de piña fresca.

Protocolo de Riesgo de Plagas Establecido por Nueva Zelanda

Desde que se realizó la firma del Acuerdo de Cooperación Bilateral entre el MAG de Costa Rica y el MPI de Nueva Zelanda, se estableció la necesidad de compartir conocimientos en materia fitosanitaria y de manejo de plagas, ya que, ambos países cuentan con amplia experiencia como agroexportadores y en conjunto pueden desarrollar diferentes medidas que ayuden a mejorar la sanidad vegetal y la salubridad de los alimentos de consumo humano, con la aplicación de tecnología y buenas prácticas agrícolas.

En el Servicio Fitosanitario del Estado, cuenta con un departamento de Operaciones Regionales que se encarga de la vigilancia y control de plagas, el cual busca recolectar información relacionada con la presencia o ausencia de plagas utilizando diferentes métodos. Esta regulación se realiza continuamente en todas las piñeras con el fin de detectar de forma oportuna y eficiente la presencia de cualquier plaga que pueda afectar los cultivos, indistintamente si la producción es para consumo local o para importación.

Es de suma importancia que tanto las empresas productoras de piña, así como los ministerios reguladores cumplan efectivamente con los tratamientos de regulación de plagas y con las verificaciones para establecer los tipos de plagas, ya que, de no ser bien tratado o no darle la relevancia que se solicita podría afectar a un gran grupo de personas dentro de uno o varios países, así como la salud ambiental, los cultivos y hasta la economía de las personas y los países participantes.

El Ministerio de Industrias Primarias de Nueva Zelanda, en conjunto con el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de este mismo país establecen las siguientes regulaciones de plagas,

divididas en grupos según el riesgo y si las mismas requieren cuarentena o no, que serán regularizadas en los procesos de importación de piña fresca:

- Los organismos regulados se subdividen en los siguientes grupos:
 - Grupo de riesgo 1 (requieren cuarentena): estas son aquellas plagas reglamentadas (Glosario de términos fitosanitarios de la FAO, 1996) que, al introducirse en Nueva Zelanda, podría causar impactos económicos inaceptables en la producción de un producto / productos y / o el medio ambiente.
 - Grupo de riesgo 2 (requieren cuarentena): Las plagas del grupo de riesgo 2 son aquellas plagas reglamentadas que, al introducirse en Nueva Zelanda, podrían causar una interrupción importante del acceso al mercado (algunos países importadores requieren tratamientos fitosanitarios específicos previos a la exportación) y / o impactos económicos significativos en la producción de un producto / productos en particular / o el medio ambiente.
 - Grupo de riesgo 3 (requieren cuarentena): Las plagas del grupo de riesgo 3 (por ejemplo, especies de moscas de la fruta económicamente significativas) son aquellas plagas reglamentadas que al ingresar a Nueva Zelanda causaría una interrupción importante en el acceso al mercado para una amplia gama de productos básicos de Nueva Zelanda y / o tendrían impactos económicos significativos en su producción y / o el medio ambiente (algunos países importadores prohíben la entrada del producto huésped). Se requiere un sistema de vigilancia oficial para tales plagas en Nueva Zelanda.
 - Plagas no cuarentenarias reglamentadas: esta es una plaga cuya presencia en la designación de plantas para plantar, afecta el uso previsto de aquellas plantas con un impacto económicamente inaceptable y, por lo tanto, está regulada dentro del territorio de la parte contratante importadora. Estas plagas estarían bajo control oficial mediante el uso de un esquema de certificación operado o auditado por el gobierno.
 - Plagas no vegetales reguladas: son aquellos organismos que, aunque no son plagas de plantas o productos vegetales, pueden asociarse con plantas o productos vegetales en el comercio internacional y pueden afectar la salud humana o animal (por ejemplo, la araña viuda negra) y, por lo tanto, pueden caer bajo la

jurisdicción de otros departamentos del gobierno de Nueva Zelanda. La clasificación de estos organismos y sus restricciones de importación asociadas se aplicarán de acuerdo con los requisitos de los departamentos pertinentes.

- Vectores de plagas cuarentenarias asociadas: En el contexto de esta norma sanitaria de importación, los vectores son aquellos organismos que pueden transmitir plagas reglamentadas a Nueva Zelanda. Para evitar la transmisión de organismos de cuarentena vectorizados a productos susceptibles en Nueva Zelanda, es necesario evitar la entrada de sus vectores. Los vectores (indicados por "vect." En la lista de plagas) se clasificarán como grupo de riesgo 1 incluso si están presentes en Nueva Zelanda, a menos que sean plagas del grupo de riesgo 2 por derecho propio. Si el organismo vectorizado no está presente en el país exportador, los vectores asociados, si están presentes en Nueva Zelanda, se clasificarán como plagas no cuarentenarias no reguladas.
- Organismos vectorizados: (indicados por "VO" en la lista de plagas) son aquellas plagas reguladas que pueden ingresar a Nueva Zelanda a través de un vector asociado con el producto importado.
- Cepas de plagas: Cuando existe evidencia documentada de que una plaga asociada con el producto importado tiene un rango diferente de hospedador, diferente resistencia a los pesticidas, vectores de un rango diferente de organismos, o es más virulenta que la de la misma especie presente en Nueva Zelanda, entonces la cepa diferente (denotada por "tensión" en la lista de plagas) de esa plaga se categorizará en consecuencia como una plaga regulada por el grupo de riesgo 1 o 2.
- Organismos no identificables: Si la identificación de un organismo no fuera posible dentro del marco de tiempo requerido, el organismo se categorizará como una plaga reglamentada (ya sea grupos de riesgo 1, 2 o 3) hasta el momento en que se indique lo contrario.
- Organismos no cotizados: En caso de que se intercepte un organismo que no esté incluido en la lista de plagas para ese producto, se clasificará en el grupo de riesgo apropiado y se tomarán las medidas correspondientes.
- Organismos no regulados: son aquellos organismos para los cuales no se realizarían acciones fitosanitarias si fueran interceptados / detectados. Estos incluirían nuevos

organismos que no podrían establecerse en Nueva Zelanda. Los organismos no regulados se subdividen en los siguientes grupos:

- Plagas no reguladas no cuarentenarias: Las plagas no reguladas no cuarentenarias ya están presentes en Nueva Zelanda y no están bajo control oficial o no pudieron establecerse en Nueva Zelanda.
- Plagas / organismos no regulados no vegetales: Las plagas / organismos no regulados no vegetales no son plagas de plantas y no son motivo de preocupación para el Ministerio de Agricultura y Silvicultura o cualquier otro departamento del gobierno de Nueva Zelanda.
- Contaminantes (incluido el suelo): No se permitirá la entrada de envíos contaminados con tierra u otros posibles portadores de plagas reglamentadas (por ejemplo, hojarasca) si el nivel de contaminación está por encima de la tolerancia aceptable.

A continuación, se indican las medidas fitosanitarias que se aplicarían en cada una del proceso de importación de piña fresca desde Costa Rica a Nueva Zelanda detallado por cada grupo de riesgo, según el producto y el tipo de plaga, además, las acciones que tomaría Nueva Zelanda si encuentran alguna plaga en la piña enviada a este país:

- Aplicación de medidas fitosanitarias: Se pueden aplicar varias medidas fitosanitarias diferentes a las plagas en cada grupo de riesgo, según el producto y el tipo de plaga. Estas medidas incluyen:
 - Grupos de riesgo plagas 1: Las medidas fitosanitarias requeridas para las plagas del grupo de riesgo 1 pueden incluir: inspección y certificación fitosanitaria del envío según los procedimientos apropiados por parte de la organización nacional de protección de plantas del país exportador, realizar pruebas antes de la exportación de plagas reglamentadas que no pueden detectarse fácilmente mediante inspección (por ejemplo, virus en material de propagación de instalaciones acreditadas) y verificación por una declaración adicional, a la que figura en el certificado fitosanitario, la inspección / prueba del envío por parte del Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda antes del despacho de bioseguridad, para garantizar que no se haya excedido la tolerancia especificada de la plaga.

- Grupos de riesgo plagas 2: Las medidas fitosanitarias requeridas para las plagas del grupo de riesgo 2 pueden incluir todos los requisitos para las plagas del grupo de riesgo 1 y también pueden requerir que las actividades de control de plagas previas a la exportación sean realizadas por la parte contratante y confirmadas por declaraciones adicionales al certificado fitosanitario.
 - Grupos de riesgo plagas 3: Las medidas fitosanitarias aplicadas a las plagas del grupo de riesgo 3 pueden incluir todos los requisitos para las plagas del grupo de riesgo 1 más: la aplicación de un tratamiento previo a la exportación que se ha desarrollado de acuerdo con una norma aprobada por el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda, un acuerdo oficial de cuarentena bilateral entre el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda y la organización nacional de protección fitosanitaria del Costa Rica, que incluye descripciones de cada uno de los sistemas de tratamiento aprobados, Declaraciones adicionales específicas sobre el certificado fitosanitario.
 - Plagas reguladas de no cuarentena: Las medidas fitosanitarias aplicadas a plagas no cuarentenarias reglamentadas generalmente serán las mismas que para las plagas del grupo de riesgo 1, o según las contingencias implementadas para esa plaga si se detectan en Nueva Zelanda.
 - Plagas no reguladas no cuarentanas: No se aplican medidas fitosanitarias a las plagas no reguladas no cuarentenarias.
- Si las plagas reglamentadas se interceptan / detectan en el producto, o en el empaque asociado, se llevarán a cabo las siguientes acciones según corresponda:
 - Grupo de riesgo plagas 1: Si se intercepta una plaga del grupo de riesgo 1, el importador tendrá la opción de: tratamiento (cuando sea posible) del envío a riesgo del importador, reorganización (se aplican condiciones específicas) del envío, reenvío del envío, Destrucción del envío.
 - Grupo de riesgo plagas 2: Si se intercepta una plaga del grupo de riesgo 2, al importador se le dará la opción de: tratamiento (cuando sea posible) a discreción del director, Bioseguridad de las Plantas y retroalimentación inmediata a la

organización nacional de protección de plantas del país exportador con una solicitud de acción correctiva, reenvío del envío, Destrucción del envío.

- Grupo de riesgo plagas 3: Las acciones para la intercepción de plagas del grupo de riesgo 3 incluirán: el reenvío del envío o la destrucción del envío, la suspensión del comercio, hasta que se investigue, identifique y rectifique la causa del incumplimiento. Las acciones apropiadas pueden ser auditadas por el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda. Una vez que los requisitos del Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda se hayan cumplido a satisfacción del Director de Plantas, la bioseguridad y la evidencia de apoyo es proporcionada y verificada por el Servicio Fitosanitario del Estado de Costa Rica y se levantará la suspensión comercial.
- Plagas no cuarentenarias reglamentadas: Las acciones para la intercepción o detección de plagas no cuarentenarias reglamentadas se realizarán de acuerdo con las contingencias implementadas para esa plaga si se detectan en Nueva Zelanda.
- Plagas no vegetales u organismos no deseados regulados: Las acciones para la intercepción o detección de plagas no reguladas u organismos no deseados regulados estarán de acuerdo con las acciones requeridas por el departamento gubernamental correspondiente.
- Plagas no reguladas no cuarentenarias: No se toman medidas para interceptar plagas no reguladas no cuarentenarias.
- Plagas u organismos no regulados no vegetales: No se realiza ninguna acción sobre la interceptación de plagas u organismos no regulados no regulados.
- Contaminantes: Los lotes con más de 25 gramos de suelo por cada 600 unidades de muestra deben ser tratados, reenviados o destruidos. La intercepción de material vegetal extraño (por ejemplo, hojas, ramitas) en la muestra de 600 unidades resultará en la retención del lote hasta que se haya realizado una evaluación en comparación con el riesgo de importar la (s) parte (s) de la especie de planta en cuestión.

Las pérdidas económicas para el exportador de piña podrían ser de gran importancia si no comunica a tiempo y regula la existencia de alguna plaga en su producción de piña, ya que,

podría tener que llegar a destruir el producto enviado, sin embargo, el problema podría ser mayor si alguna de las plagas llega a expandirse en el país de origen y en el país destino provocando la enfermedad en las personas, por lo que es de suma importancia la responsabilidad de cada uno de los involucrados.

Logística de Exportación de piña de Costa Rica a Nueva Zelanda

La logística comprende al conjunto de acciones y trámites necesarios para hacer llegar la mercancía al cliente y lograr que se efectúe el pago correspondiente. También abarca el transporte o flete, la entrega de la mercancía en el lugar convenido, con el correspondiente manejo de las mercancías, la tramitación aduanera y documentación requerida, la obtención del seguro, la gestión de crédito, cuando aplique y la cobranza respectiva (formas internacionales de pago), con lo que se concluye el ciclo comercial exportador. (Lerman, 2010, pág. 577)

Preparación de la piña antes de la exportación.

Una vez la piña fue cosechada y está lista para su desprendimiento de la planta madre, esta se deposita en cajones o a granel y se moviliza a la planta de empaque, debe pasar por un proceso de limpieza en donde se sumerge en desinfectante sobre las bandejas destinadas para este fin. En el caso de que la exportación sea para Estados Unidos u Europa se debe sumergir la fruta completamente en una solución a base de Triadimefon, ya que, es un requisito solicitado por estos países.

Empaque y embalaje

Las cajas utilizadas para su empaque se revisan para detectar la presencia de insectos que deban ser retirados. Dependiendo del pedido del cliente, la piña se coloca en cajas de 10 a 20 kg ya sea con o sin corona. Posteriormente se ordenan en paletas de madera certificadas para la exportación. Luego se deben colocar las etiquetas respectivas y movilizar estas paletas a una cámara de refrigeración para que después se cargue en contenedores refrigerados.

Un empaque apropiado genera una buena presentación a la vista del cliente, promueve las ventas de la piña en su lugar de destino. Normalmente en el empaque se coloca la descripción del contenido, la presentación, el origen y las certificaciones que posee la fruta. Una característica importante en esta etapa es que las cajas deben tener agujeros con forma alargada en todos los

lados para la ventilación, ya que, permite una salida rápida del calor de la fruta. Las medidas de empaque para la piña no están estandarizadas, pero están guiadas por la norma internacional de empaque para productos agrícolas según el tamaño.

En el caso del embalaje este cumple con múltiples funciones como son: Evitar la pérdida de aroma, proteger el producto contra la admisión de sabores y aromas repugnantes, ofrecer un buen período de conservación, evitar la acumulación o pérdida de humedad, proteja el producto contra daños, para ofrecer un espacio para imprimir la información relativa necesaria sobre el producto.

Transporte Marítimo en contenedores refrigerados

Se estima que cada contenedor refrigerado tiene una capacidad de 1500 cajas de 20 kg o 3000 cajas de 10 kg aproximadamente. El contenedor refrigerado se mantiene a 7,5 - 8 ° C antes de la exportación. Actualmente cada contenedor refrigerado tiene un termógrafo para el control y registro de la temperatura durante todo el viaje, como también filtros para el control de etileno. Sin embargo, es de suma importancia que se utilice un empaque exclusivo para la piña, ya que, solo la protección segura y funcional puede mantener la calidad de la fruta hasta su llegada al destino final.

Tramitología para la exportación de piña

Se mostrarán en el siguiente apartado los pasos más relevantes que involucran un proceso logístico de exportación de piña de Costa Rica a Nueva Zelanda, en donde se lograrán determinar aspectos fundamentales entre los que tenemos: documentos indispensables para un trámite de exportación, regularidades especiales en la exportación de piña, tramitación aduanal, los tipos de transporte a utilizar, el tipo de manejo en empaque y embalaje necesario.

Estos son los pasos por seguir en el proceso de exportación de piña de Costa Rica a Nueva Zelanda:

1. Registro como exportador ante PROCOMER: para el que se debe de contar con la cédula física o jurídica del exportador, crear una cuenta en VUCE 2.0 que es la página de PROCOMER asignada para este trámite y completar los formularios. Esta información será revisada por esta institución y aprobará el trámite realizado entregando un número de Registro Único de Exportador (RUE).

2. Registro en el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG): Este registro debe realizarse ante el departamento de Servicio Fitosanitario del Estado (SFE) llenado el formulario para la inscripción o renovación, este trámite puede durar hasta ocho días. Se deben registrar los sitios de producción (fincas), estos deberán cumplir con el programa de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), instalaciones de empaques y exportadores personas físicas o jurídicas interesadas en participar. Se adjunta toda la documentación requerida según el protocolo de requisitos fitosanitarios.
3. Inspecciones y capacitaciones del SFE: El monitoreo, prevención y control de las plagas en las fincas de exportación se lleva a cabo por parte de técnicos que cursaron un programa de capacitación impartido por el SFE. Coordinación de inspecciones de campo y planta, El SFE debe realizar muestreos para la detención de residuos de plaguicidas con el fin de cumplir con las regulaciones de Nueva Zelanda. Se deberá enviar reportes de plagas de los lotes, bloques próximos a cosechar para Nueva Zelanda.
4. Inspección de Empaque por SFE: Se debe coordinar con anticipación la visita de un funcionario del SFE a la hora del empaque, el procesamiento, empaclado, almacenamiento y carga de las piñas de exportación a Nueva Zelanda, debe de ser supervisado por esta entidad , ya que, debe cumplir con todos los requerimientos fitosanitarios, Si los envíos cumplen con los requisitos de inspección el SFE debe emitir una boleta (esta boleta lo requiere las autoridades del SFE en cada puerto, sin ella no se cargará el contenedor al barco) indicando el número de contenedor, marchamo y de precinto, esto con el fin de la creación de la NOTA 265.
5. Confección del DUA asociado a la Nota técnica 265 aprobada por el SFE: Con la finalidad de presentarlo ante la sociedad portuaria (Caldera) que las cargas sean embarcadas y registradas ante la Aduana de Costa Rica. Este trámite se debe realizar por medio de un agente aduanal.
6. Documentos indispensables:
 - a. Factura Comercial: En donde se debe detallar el nombre del exportador y del importador, descripción del producto, cantidad, precio, peso bruto, peso neto e Incoterms.
 - b. Lista de Empaque: Se debe desglosar la cantidad de bultos, peso por bulto, peso neto, peso bruto, cantidad de tarimas.

- c. Conocimiento de embarque: Ya sea Bill of Lading (BL) para los envíos marítimos o Air Way Bill (AWB) para los envíos aéreos.
 - d. Permiso de exportación: Nota técnica 265: Verificación y aprobación fitosanitaria por parte del servicio fitosanitario del estado en el punto de ingreso y salida para la nacionalización, tránsito nacional o tránsito internacional de productos vegetales y otros productos reglamentados.
7. Otros requisitos:
- a. Póliza de seguro.
 - b. Carta de instrucciones al Agente Aduanal.
 - c. Carta de instrucciones al transportista.
 - d. Certificado de calidad y/o cantidad (si se requiere).
 - e. Contrato de compraventa internacional entre el comprador y el vendedor: corresponde a un acuerdo de voluntades entre dos o más partes con el propósito de definir obligaciones jurídicas para crear, transmitir, modificar o extinguir derechos de estas. Además, constituye una figura legal necesaria para llevar a cabo una transacción seria y ordenada. El contrato delimita obligaciones y responsabilidades de forma que tanto comprador como vendedor están claros en lo pactado, lo cual evita malentendidos (PROCOMER, 2006).
 - f. Negociación de los INCOTERMS: son un conjunto de reglas internacionales creadas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC, por sus siglas en inglés), las cuales definen y reparten las obligaciones, gastos, riesgos del transporte internacional y del seguro, entre vendedor y comprador con la finalidad de reducir la incertidumbre en transacciones comerciales (ICC México, 2010).
8. Contratación del transporte: Según el medio de transporte elegido se debe coordinar la movilización de la mercadería. De ser un envío marítimo, se debe realizar la reserva de un contenedor refrigerado normalmente de 40 pies, agenda la colocación del mismo en las bodegas del exportador para realizar la carga de la piña. De ser un envío aéreo se debe tener claro el itinerario de salida para entregar el producto a tiempo en el aeropuerto.

Rutas y tiempos de tránsito

Lograr determinar los tiempos de tránsito es uno de los elementos más importantes en la exportación de piña fresca de Costa Rica a Nueva Zelanda, ya que, este es un producto perecedero para el cual no se dispone de mucho tiempo para su maduración. A pesar de que hoy los exportadores utilizan muchos mecanismos de empaque y embalaje para ayudar a mantener la calidad del producto, es de suma importancia contar con rutas marítimas cortas, idealmente que sean directas hasta el puerto destino.

En Costa Rica, para los envíos por agua, actualmente se cuenta con dos puertos marítimos que son los que están equipados para el ingreso de las importaciones y el despacho de las exportaciones, estos son Puerto Limón, ubicado en la provincia de Limón. El segundo es Puerto Caldera, ubicado en la provincia de Puntarenas. Para los envíos aéreos desde Costa Rica, se cuenta con el Aeropuerto Internacional Juan Santamaría, ubicado en la provincia de Alajuela.

Figura 17: Mapa con la ubicación de Puerto Caldera, Puerto Limón y Aeropuerto Internacional Juan Santamaría



Fuente: Netmap, 2019.

Al tener un tiempo de tránsito más largo, esto normalmente genera que los importadores deban aumentar sus inventarios, ya que, mientras más deba de esperar un importador para disponer de su carga, más producto deberá mantener disponible en sus bodegas, ya que, debe evitar el riesgo del desabasto de inventario. En el caso de la piña fresca, este riesgo podría provocar altos costos de almacenamiento, riesgo de deterioro del producto y hasta cargos por tener que desechar el producto ya dañado.

Cuando existe mucha demanda de carga sobre una ruta determinada, este se vuelve un factor importante a considerar en el tiempo de tránsito, ya que, las navieras buscar diseñar sus rutas para tener las mayores eficiencias en el transporte. Las rutas con menos demandas también pueden provocar que los tiempos de tránsito sean largos, ya que, se generan más transbordos en otros puertos. Otro factor que tomar en cuenta es la capacidad y disponibilidad de espacios en un buque.

En el caso de Nueva Zelanda, este país cuenta un mayor número de puertos comerciales marítimos, como son: Auckland, Lyttelton, New Plymouth, Port Taranaki, Christchurch, Napier, Tauranga, Dunedin, Nelson, Wellington, Hamilton. Adicionalmente cuenta con aeropuertos internacionales en las ciudades de Auckland, Hamilton, Wellington, Christchurch, Queenstown, Dunedin yRotorua.

En el siguiente mapa se muestran los principales puertos y aeropuertos comerciales de Nueva Zelanda:

Figura 18: Mapa de puertos y aeropuertos de Nueva Zelanda



Fuente: Inteligencia Viajera, 2018.

Las navieras buscan tener operaciones eficientes para sus barcos de mayor tamaño, usando buques menores para servir puertos pequeños. Existen factores externos que también pueden impactar el tiempo de tránsito. El alto costo del petróleo, por ejemplo, forzó a algunas navieras a disminuir la velocidad y frecuencia de sus rutas comienzos de esta década. Es importante que tanto importadores como exportadores entiendan el impacto financiero y operativo que otros elementos del servicio de transporte tienen sobre su negocio. Es recomendable hacer un análisis completo más allá del valor del flete para tomar las mejores decisiones sobre su próximo embarque. (Shipstra, 2017)

En la siguiente tabla se recolectaron los datos de las navieras que cuentan con rutas hasta algún puerto en Nueva Zelanda, con el fin de determinar los tiempos de tránsito promedio según puerto de origen, puerto destino y puertos de transbordo. En donde se logra determinar que

Maerks Line, cuenta con la ruta más rápida de apenas 26 días, realizando un solo transbordo en Balboa, Panamá, sin embargo, esto dependerá de los factores anteriormente explicados.

Tabla 8: Días tránsito promedio según Naviera, Puerto de Origen y Puerto Destino

Transito Marítimo				
Naviera	Puerto Origen	Puerto Destino	Transbordo	Días Tránsito Promedio
Maerks	Puerto Caldera,CR	Tauranga, NZ	Balboa, Panamá	26
Maerks	Puerto Caldera,CR	Lyttelton,NZ	Balboa, Panamá - Tauranga, Nueva Zelanda	33
Hapag-Lloyd	Puerto Limon,CR	Metroport Auckland, NZ	Cartagena, Colombia - Tauranga, Nueva Zelanda	34
Hapag-Lloyd	Puerto Limon,CR	New Plymouth, NZ	Cartagena, Colombia - Tauranga, Nueva Zelanda	34
MSC	Puerto Caldera,CR	Auckland, NZ	Balboa, Panamá - Tauranga, Nueva Zelanda - Lyttelton, Nueva Zelanda	35
MSC	Puerto Caldera,CR	Lyttelton,NZ	Balboa, Panamá - Tauranga, Nueva Zelanda - Lyttelton, Nueva Zelanda	37
Hamburg Sud	Puerto Caldera,CR	Lyttelton,NZ	Balboa, Panamá - Tauranga, Nueva Zelanda - Lyttelton, Nueva Zelanda	38
Maerks	Puerto Caldera,CR	Napier, NZ	Balboa, Panamá	42
Maerks	Puerto Caldera,CR	Nelson, NZ	Balboa, Panamá - Tauranga, Nueva Zelanda - Lyttelton, Nueva Zelanda	42
CMA-CGM	Puerto Caldera,CR	Nelson, NZ	Balboa, Panamá - Cartagena, Colombia	46
Hapag-Lloyd	Puerto Caldera,CR	New Plymouth, NZ	Manzanillo, Mexico - Cartagena, Colombia - Tauranga	55
CMA-CGM	Puerto Caldera,CR	Tauranga, NZ	Balboa, Panamá - Cartagena, Colombia	58
Hapag-Lloyd	Puerto Caldera,CR	Auckland, NZ	Manzanillo, Colombia - Ningbo, China	59
Hapag-Lloyd	Puerto Limon,CR	Lyttelton,NZ	Manzanillo, Panamá - Ningbo, China	62
CMA-CGM	Puerto Caldera,CR	New Plymouth, NZ	Balboa, Panamá - Cartagena, Colombia	62
Hapag-Lloyd	Puerto Caldera,CR	Lyttelton,NZ	Manzanillo, Colombia - Ningbo, China	63
CMA-CGM	Puerto Caldera,CR	Napier, NZ	Lazaro, Mexico - Kaohsiung, Taiwan	67
CMA-CGM	Puerto Caldera,CR	Auckland, NZ	Lazaro, Mexico - Shanghai, China	68
CMA-CGM	Puerto Caldera,CR	Lyttelton,NZ	Lazaro, Mexico - Shanghai, China	74
CMA-CGM	Puerto Limon,CR	Napier, NZ	Manzanillo, Panamá - Cartagena, Colombia - Brisbane, Australia	80
CMA-CGM	Puerto Limon,CR	New Plymouth, NZ	Manzanillo, Panamá - Cartagena, Colombia	85

Fuente: Elaboración propia de la presente investigación.

En Costa Rica muchas de las empresas del sector piñero se dedican al envío de esta fruta por el medio de transporte aéreo, esto siempre que se cumplan algunas condiciones como las que se mencionarán: el producto es de una alta calidad, el pedido del cliente es muy pequeño por lo cual no cubre un contenedor completo y que el cliente está dispuesto a pagar el precio del transporte aéreo desde Costa Rica hasta el aeropuerto que él elija. Durante el 2018, un 1% de las exportaciones de piña fresca se envió por avión a destinos como Bélgica, España, Estados Unidos, Holanda e Italia.

Tabla 9: Horas de tránsito aéreo desde el Aeropuerto Internacional Juan Santamaría hasta algún aeropuerto de Nueva Zelanda

Transito aéreo			
Aeropuerto Origen	Aeropuerto Destino	Cantidad de escalas	Horas del vuelo aproximadas
Aeropuerto Internacional Juan Santamaría	Wellington	2 escalas	23h 45m
Aeropuerto Internacional Juan Santamaría	Christchurch	2 escalas	24h 15m
Aeropuerto Internacional Juan Santamaría	Auckland	2 escalas	27h 12m
Aeropuerto Internacional Juan Santamaría	Queenstown	3 escalas	28h 05m
Aeropuerto Internacional Juan Santamaría	Rotorua	3 escalas	29h 00m
Aeropuerto Internacional Juan Santamaría	Dunedin	3 escalas	30h 55m

Fuente: Elaboración propia de la presente investigación.

En la tabla anterior se muestran las horas tránsito del Aeropuerto Internacional Juan Santamaría en Costa Rica hasta algunos Aeropuertos de Nueva Zelanda durando entre 23 y 30 horas tránsito.

CAPITULO III MARCO METODOLÓGICO

Enfoque de la Investigación

Se debe definir un modelo de enfoque a utilizar al realizar una investigación de tesis; entre los más comunes son: el cualitativo en el que se pueden determinar planteamientos más abiertos, no se fundamenta en las estadísticas, tiene un proceso inductivo y analiza múltiples realidades subjetivas, además de mostrar mayor profundidad en los significados y riqueza interpretativa; otro enfoque es el cuantitativo en el que se pueden lograr probar hipótesis y teorías, su proceso es deductivo, secuencial y probatorio por lo que se dice que es más preciso. El último enfoque es el mixto, este se construye con la combinación de los dos primeros enfoques. Dichos enfoques son necesarios para mantener una estructura ordenada en la investigación. (Hernández, 2014)

Para esta tesis con el tema: las oportunidades comerciales de la exportación de piña desde Costa Rica a Nueva Zelanda en el año 2018, se utilizará un enfoque de tipo cualitativo, esto debido a que se cuenta con objetivos claros que se investigarán por medio de preguntas en entrevistas, actualmente no se cuenta con un estudio sobre este mismo tema por lo que es viable entender cuáles serían sus resultados.

Un planteamiento cualitativo es como “ingresar a un laberinto”. Sabemos dónde comenzamos, pero no dónde habremos de terminar. Entramos con convicción, pero sin un mapa detallado, preciso. Y de algo tenemos certeza: deberemos mantener la mente abierta y estar preparados para improvisar. (Hernández, 2014)

Como explica Hernández en su libro Metodología de la Investigación (p358), el enfoque cualitativo es recomendable cuando el tema del estudio ha sido poco explorado o no se ha hecho investigación al respecto en ningún grupo social específico. El proceso cualitativo inicia con la idea de investigación.

Diseño de la Investigación

Todo diseño de una investigación tipo cualitativa es diferente uno de otro, ya que, sus procedimientos no son estandarizados y se busca la mayor recolección de información para que el problema quede resuelto. El tratamiento de esta investigación se basa en un diseño llamado: investigación – acción, el cual se definirá inmediatamente.

El diseño investigación – acción, proporciona información sobre el diagnóstico de problemáticas sociales, políticas, laborales, económicas, entre otras, de naturaleza colectiva. Entre sus categorías están las causas y consecuencias de las problemáticas y sus soluciones. Para su estrategia de análisis de datos se necesita involucrar a la comunidad en las decisiones sobre cómo analizar los datos y el análisis mismo. Con este diseño se logrará un diagnóstico de una problemática y un programa o proyecto para resolverla con soluciones específicas. (Hernández, 2014)

La finalidad de la investigación-acción es comprender y resolver problemáticas específicas de una colectividad vinculadas a un ambiente, en el caso de esta exploración, el conocer las oportunidades comerciales de la exportación de piña desde Costa Rica a Nueva Zelanda en el año 2018, ya que, es un estudio que actualmente no se conoce y es necesario para las personas del gremio piñero.

Conociendo cuales son las causas que llevan a la exportación de piña desde Costa Rica a nuevos destinos como es en este caso Nueva Zelanda, se buscará conocer cuáles son las mejores formas de comercializar y las acciones a tomar en consideración en el momento de exportar, con una logística de transporte eficiente, entregando un producto de primera calidad y siendo conocidos en nuevos mercados.

Fuentes de Información

Muestra

La importancia de un muestreo en la investigación cualitativa está en seleccionar escenarios y casos o unidades que ayuden a entender con mayor profundidad un fenómeno y aprender de este. Se deben tratar de entender los detalles, significados, participantes y la

información que proporciona por medio de alguna de las técnicas de muestreo que busque un propósito definido y que se encuentre acorde con la evolución de los acontecimientos.

Según Hernández (p. 384) en el proceso cualitativo, aunque se pretende estudiar a un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, entre otros, sobre los cuales se realizará la recolección de los datos, estos no necesariamente representarán estadísticamente el universo o la población que se estudia. Por lo que se plantean tres factores que participan para determinar o sugerir el número de casos:

1. Capacidad operativa de recolección y análisis (el número de casos que podemos manejar de manera realista y de acuerdo con los recursos que tenemos).
 2. El entendimiento del fenómeno (el número de casos que nos permitan responder a las preguntas de investigación, que más adelante se denominará “saturación de categorías”).
 3. La naturaleza del fenómeno en análisis (si los casos o unidades son frecuentes y accesibles o no, si recolectar la información correspondiente lleva poco o mucho tiempo).
- (Hernández, 2014)

Muestra no probabilística o intencionada

Debido a las limitaciones en tiempo en el que se desarrolla este estudio la muestra utilizada en esta investigación es una muestra no probabilística, ya que, los sujetos del muestreo se seleccionarán en función de su accesibilidad y a criterio personal e intencional del investigador y de tipo intencional, en este tipo de toma de muestras, los sujetos son elegidos para formar parte de la muestra con un objetivo específico. Con el muestreo discrecional, el investigador cree que algunos sujetos son más adecuados para la investigación que otros. Por esta razón, aquellos son elegidos deliberadamente como sujetos.

En la siguiente tabla se presentan las instituciones y empresas seleccionadas para la muestra y la razón específica de su respectiva elección:

Tabla 10: Elementos seleccionados como muestra en la investigación

N°	¿Dónde?	¿Por qué?
Entrevistado 1	Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER)	Institución pública, especialistas proceso de internacionalización para conquistar los mercados internacionales.
Entrevistado 2	Servicio Fitosanitario del Estado, MAG Costa Rica	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
Entrevistado 3	Cámara Nacional de Productores y Exportadores de piña (CANAPEP)	Organización privada, que agrupa a los productores y exportadores de piña.
Entrevistado 4	Ministry for Primary Industries (MPI) Nueva Zelanda	Departamento de servicio público de Nueva Zelanda encargado de supervisar, administrar y regular los sectores de agricultura, pesca, alimentación, bienestar animal, bioseguridad y silvicultura de las industrias primarias de Nueva Zelanda.
Entrevistado 5	Upala Agrícola	Productor y exportador de piña fresca.
Entrevistado 6	Tropicales del Valle	Productor y exportador de piña fresca.
Entrevistado 7	Piñales del Caribe Gac S. A	Productor y exportador de piña fresca.

Entrevistado 8	Compañía Agropecuaria Las Brisas	Productor y exportador de piña fresca.
Entrevistado 9	Maerks Line	Empresa Logística de transporte marítimo
Entrevistado 10	Hapag-Lloyd	Empresa Logística de transporte marítimo

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la presente investigación. 2019

Por medio de las fuentes de información nombradas anteriormente se realizará la recolección de la información, ya que, es el principal recurso de cualquier investigación para evaluar los resultados y cumplir con los objetivos planteados, además, de contestar la interrogante ¿Cuáles son las oportunidades comerciales al exportar piña desde Costa Rica a Nueva Zelanda a partir del año 2018? propuesta en el planteamiento del problema.

Fuentes primarias

Se dice que estas son todas las que contienen información original no abreviada ni traducida como las tesis, libros, nomografías, artículos de revista, manuscritos. Se les llama de esta forma también a las fuentes de información de primera mano y se pueden incluir la producción documental electrónica de calidad y confiable.

Para esta investigación de tesis se tomarán como fuentes primarias las entrevistas que se realicen a las entidades públicas como PROCOMER Y CANAPEP y privadas como los productores y exportadores de piña que son los expertos en el tema que se está desarrollando.

Fuentes secundarias

Estas fuentes contienen datos o informaciones reelaborados o sintetizados, que interpreta y analizan las fuentes primarias. Las fuentes secundarias son textos basados o resumidos de las fuentes primarias, e implican generalización, análisis, síntesis, interpretación o evaluación.

En esta tesis de investigación se tomarán como fuentes secundarias toda la información encontrada en Internet referente a las oportunidades comerciales de exportación de piña de Costa Rica a Nueva Zelanda.

Unidades de Análisis

Según Hernández (p. 183) en la unidad de análisis se indica quiénes van a ser medidos, es decir, los participantes o casos a quienes en última instancia vamos a aplicar el instrumento de medición.

Unidad 1: Disponibilidad de compra de Nueva Zelanda

Se determinará para esta investigación en la primera unidad de análisis cuál es la disponibilidad de compra de Nueva Zelanda con respecto a la adquisición de piña desde Costa Rica, por medio de la investigación de las estadísticas que actualmente ofrecen PROCOMER y la FAO, así como también la entrevista que se realice a PROCOMER y CANAPEP que indiquen las necesidades que tienen los neozelandeses cuando compran piña de otros orígenes distintos a Costa Rica.

Unidad 2: Estrategias Comerciales en Costa Rica

También se determina como unidad de análisis las estrategias comerciales que se pueden implementar en los nuevos envíos de piña a Nueva Zelanda por medio de la experiencia actual de los productores y exportadores de piña asociados a CANAPEP los cuales serán entrevistados para conocer sus experiencias y datos relevantes de los procesos de producción y logísticos que realizan diariamente con las ventas de piña a otros países.

Unidad 3: Proceso Logístico de Exportación

Por último, el desarrollo del proceso de logística de transporte será una unidad de análisis, ya que, se logrará determinar la forma de las exportaciones de piña desde Costa Rica a Nueva Zelanda de las cuales no hay referencia en el pasado por lo que se necesitará de las entrevistas a las empresas exportadoras de piña así como de la naviera como referencia de las experiencias y prácticas que actualmente aplican con el envío a nuevos mercados siendo estas necesarias para completar esta investigación.

Instrumentos

El papel del investigador en caso de esta investigación es no participativo, ya que, según explica Hernández et al en su libro Metodología de la Investigación (2014-397). El investigador mediante diversos métodos o técnicas recoge los datos (él es quien observa, entrevista, revisa documentos, conduce sesiones, etc.). No solo analiza, sino que es el medio de obtención de la información.

Sin embargo, para esta investigación, aunque el investigador recolectará los datos y los analizará, este no participará dentro del estudio por lo que no puede infundir criterio propio sobre la información recolectada que proporcione algún descamino de la información.

Entrevista

Se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados). En el último caso podría ser tal vez una pareja o un grupo pequeño como una familia o un equipo de manufactura. (Hernández, 2014)

Las entrevistas utilizadas en esta investigación serán no estructuradas o también llamadas abiertas, ya que, en estas se le explicará de forma general los contenidos al entrevistado y se buscará obtener las experiencias y opiniones de los exportadores de piña en Costa Rica pertenecientes a CANAPEP y se buscará que ellos comenten de forma amplia su opinión con respecto a la posibilidad de exportar su producto principal a un destino nuevo como es Nueva Zelanda.

También se entrevistará de forma abierta a los encargados de logística de las agencias a aduanas anteriormente nombradas con el fin de conocer las percepciones que tienen con respecto a Nueva Zelanda y como manejan las exportaciones de un destino que actualmente no se maneja como usual, pero del cual son expertos y cuentan con las competencias en esta área con el fin de expresen todos sus conocimientos en este tema.

El cuestionario

Según define Bernal, (pp 250-253) el cuestionario es un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos del proyecto de

investigación. Se trata de un plan formal para recabar la información de la unidad de análisis objeto de estudio y centro del problema de investigación por lo que es importante tener claro cuales es la naturaleza de la información que se busca recolectar, cual es la población o muestra que aportaría la información y cuál es el mejor medio para aplicar este instrumento.

Las preguntas abiertas no delimitan de antemano las alternativas de respuesta, por lo que son útiles cuando es difícil obtener la información sobre las posibles respuestas de las personas. Por lo que las preguntas abiertas en un cuestionario proporcionan una información más amplia y son particularmente útiles cuando no tenemos información sobre las posibles respuestas de las personas o cuando esta es insuficiente, también sirve en situaciones donde se desea profundizar una opinión o los motivos de un comportamiento, sin embargo, llegan a ser difíciles de codificar, clasificar y preparar para el análisis (Hernández, 2014).

Debido a que este estudio se realizará por medio de una investigación cualitativa se utilizará un cuestionario con preguntas abiertas y claras, buscando siempre la subjetividad en la respuesta de las personas y que estas a su vez puedan externar todas sus experiencias y conocimientos en el tema investigado, esto con el fin de poder crear un mejor análisis y cumplir con los objetivos propuestos.

Proceso para la Recolección y Análisis de Datos

El proceso de recolección de datos y el análisis de estos en una investigación de tipo cualitativa, ocurren prácticamente de forma paralela, ya que, conforme se van obteniendo la información, esta debe ser analizada y utilizada en las siguientes investigaciones. Es por eso por lo que al realizar las primeras entrevistas se debe hacer la recolección de datos iniciales y compararlos de forma parcial, para conocer si se deben hacer algunas modificaciones o ajustes a las siguientes entrevistas; seguidamente se siguen realizando las entrevistas pendientes y en el mismo momento se analizan estos datos obtenidos. Una vez finalizadas todas las entrevistas se unifican los análisis de cada grupo de entrevistas con el fin de buscar alguna similitud y alcanzar a concluir con un análisis final.

Según explica Hernández (pp 397-398) lo que se busca en un estudio cualitativo es obtener datos (que se convertirán en información) de personas, seres vivos, comunidades, situaciones o procesos en profundidad; en las propias “formas de expresión” de cada uno. Al tratarse de seres humanos, los datos que interesan son conceptos, percepciones, imágenes

mentales, creencias, emociones, interacciones, pensamientos, experiencias y vivencias manifestadas en el lenguaje de los participantes ya sea de manera individual, grupal o colectiva. Se recolectan con la finalidad de analizarlos y comprenderlos y así responder a las preguntas de investigación y generar conocimiento.

En este caso de investigación, inicialmente se busca profundamente las estadísticas relacionadas a las importaciones y exportaciones de piña para los países de Costa Rica y Nueva Zelanda, estos datos ayudan a comprender y dimensionar el campo de estudio, los países de competencia, las unidades monetarias y cuales tipos de piña son los atractivos para los mercados.

Luego se realizan las entrevistas a las empresas PROCOMER y CANAPEP con el fin de lograr obtener un panorama global de la comercialización de la piña en Costa Rica y las exportaciones que se realizan actualmente a diferentes partes del mundo. También se busca entender cuáles son los nichos de mercado más buscados por los productores de piña y el porqué es importante sacarle provecho a las oportunidades comerciales que hoy surgen con Nueva Zelanda.

Seguidamente con la información recolectada tanto de los medios electrónicos como el de las entrevistas realizadas, se ejecutarán las entrevistas a los productores y exportadores de piña que se seleccionaron para esta investigación. Es con estas entrevistas que se logrará entender que cuales son los atributos y particularidades que tiene la piña de Costa Rica que logra ser tan gustada por los mercados internacionales. También se buscará comprender cuáles son las prácticas actuales al momento de realizar una exportación de piña y qué elementos productivos, económicos y administrativos tienen que mejorar para cumplir con la demanda solicitada por estos nuevos mercados.

Contando con la información global de las exportaciones de piña, entendiendo el tipo de comercialización que necesita este producto y conociendo el tipo de producto y el sistema de producción de los cultivadores de piña es que finalmente se podrá realizar las entrevistas a los encargados de las empresas de logística, ya que, ellos deberán confirmar si pueden cumplir con los requisitos necesarios para la exportación de este producto tan particular. Así como especificar cuáles serían los pasos en la logística de distribución para la piña desde la fábrica del productor en Costa Rica hasta la entrega final al cliente en Nueva Zelanda.

En un estudio cualitativo todos los datos obtenidos anteriormente están desordenados por lo que es parte del análisis proporcionarles una estructura, ordenarlos y examinarlos según la información narrada en las entrevistas y la observación realizada por el entrevistador.

La información recolectada será ordenada según su unidad de análisis y en categorías según las experiencias de las personas que fueron entrevistadas, se buscarán los temas y patrones presentes en los datos recolectados con el fin de asociarlos al tema estudiado, a sus objetivos y que logren ayudar a responder la pregunta del planteamiento del problema, se relatará a profundidad el contexto de la entrevista y de los datos obtenidos de ellas con el fin de comprender el trasfondo de la información, finalmente se enlazarán todos los datos con el fin de generar un resultado que resuelva la pregunta ¿Cuáles son las oportunidades comerciales al exportar piña desde Costa Rica a Nueva Zelanda a partir del año 2018?

Inicialmente se realizará una comparación entre las respuestas de las empresas asociadas a CANAPEC con el fin de buscar una similitud entre sus fortalezas y limitaciones para conocer cuáles son las ventajas competitivas con las que cuenta la piña de exportación de Costa Rica, así como conocer las limitaciones actuales que tiene cada una de estas empresas. Conforme las primeras entrevistas se analizarán en tipo de preguntas realizadas para concretar si es necesario replantear la forma de la entrevista o si se puede mantener.

Adicionalmente se buscará analizar las respuestas dadas por PROCOMER y CANAPEC para lograr enlistar las oportunidades comerciales que tiene actualmente Costa Rica con la exportación de piña a Nueva Zelanda y como estas darán a conocer el rumbo correcto para que se genere una comercialización a largo plazo entre estos dos países.

Finalmente se analizarán los datos recolectados de las entrevistas de las agencias de aduanas para lograr mostrar un diagrama de flujo que ejemplifique cuál es la logística de exportación que se debe llevar como mínimo para poder tener exportaciones exitosas de piña desde Costa Rica a Nueva Zelanda cumpliendo con los requisitos mínimos entre estos dos países.

CAPÍTULO IV ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Se desarrollará en el presente capítulo el análisis de la entrevista abierta aplicada tanto a los profesionales de los ministerios encargados en Costa Rica, de velar por bienestar y la correcta aplicación de los requisitos necesarios en la exportación de piña y todo lo relacionado con el comercio internacional, así como de las personas expertas de las empresas piñeras productoras y exportadoras, que cuentan con las información de la comercialización y todo el proceso logístico de exportación de la piña fresca tanto a nivel nacional como internacional.

El cuestionario para la entrevista está diseñado por medio de ocho preguntas abiertas enfocadas en cubrir los objetivos planteados en esta tesis y además, rescatar las experiencias de los profesionales de cada área de una forma natural y actualizada, así como de las prácticas mayormente utilizadas en el mercado de la exportación de piña, con el fin de conocer cuáles son las oportunidades comerciales de la exportación de este producto desde Costa Rica a Nueva Zelanda con las que cuenta cada entidad negociante.

La redacción de este capítulo está segmentada en dos partes: la primera muestra una tabla en donde surgen las unidades de análisis y las respectivas categorías que se despliegan de cada unidad de análisis, afines estos a los objetivos planteados en esta tesis. En la segunda parte se describe y desarrolla un análisis de las categorías indicadas previamente por medio de las entrevistas que buscan examinar y comparar la información brindada por los profesionales y confrontar estos datos con la teoría existente sobre el tema que muestre y de soporte científico a esta investigación.

Tabla 2: Unidades y Categorías de Análisis

Unidades de análisis	Categoría
Disponibilidad de compra de Nueva Zelanda	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vista MPI de Nueva Zelanda a Costa Rica. 2. Cultura de compra neozelandés. 3. Tipo de piña a consumir. 4. Procesos de producción en Costa Rica. 5. Riesgos Plagas. 6. Protocolo Fitosanitarios. 7. Buenas prácticas agrícolas. 8. Forma de negocio neozelandés.

	9. Riesgo de no apertura del mercado.
Estrategias Comerciales en Costa Rica	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad Exportadora. 2. Apertura a Nuevos Mercados. 3. Herramientas para Estudios de Mercado. 4. Estrategias Comerciales. 5. Competidores. 6. Zonas de Producción. 7. Proceso de Empaque. 8. Control de Calidad.
Proceso Logístico de Exportación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Trámite de exportación. 2. Envíos marítimos. 3. Opciones de navieras. 4. Contenedores refrigerados. 5. Envíos aéreos. 6. Tiempo de Tránsito. 7. Problemática en la logística.

Fuente: Elaboración propia con datos de la presente investigación. San José, 2019.

Unidad de Análisis 1: Disponibilidad de compra de Nueva Zelanda

Se busca entender en esta unidad de análisis, cuál es la disponibilidad que tienen los neozelandeses en la posible compra de piña desde Costa Rica, conforme a los requisitos que este país solicita para poder importar esta fruta fresca. Esto debido al primer acercamiento ocurrido el pasado agosto del 2018 en donde el Ministerio de Industrias Primarias de Nueva Zelanda visitó Costa Rica con el fin de conocer los cultivos de piña y sus procesos de producción, empaque y embalaje, así como todo lo concerniente en materia fitosanitaria.

Esta visita resulta de suma importancia para el sector piñero y genera grandes expectativas, ya que, este sería el primer paso para abrir una negociación futura en la compra y venta de la piña cosechada en nuestro país. Y de esta forma conseguir un nuevo socio comercial internacional. En el caso de Nueva Zelanda, además, de buscar generar buenas relaciones y el

intercambio de conocimientos de contenido agrícola, su interés por la piña costarricense es notorio debido a que esta es reconocida a nivel mundial.

Por consiguiente, se presentan las categorías que se pudieron derivar de la presente unidad de análisis:

1. Vista MPI de Nueva Zelanda a Costa Rica.
2. Cultura de compra neozelandés.
3. Tipo de piña a consumir.
4. Procesos de producción en Costa Rica.
5. Riesgos Plagas.
6. Protocolo Fitosanitarios.
7. Buenas prácticas agrícolas.
8. Forma de negocio neozelandés.
9. Riesgo de no apertura del mercado.

Categoría 1: Vista de MPI Nueva Zelanda a Costa Rica

Se busca en esta primera categoría conocer la experiencia que se obtuvo con la visita del Ministerio de Industrias Primarias (MPI) de Nueva Zelanda en Costa Rica el pasado agosto de 2018, en el que el principal participante por parte de los costarricenses es el Ministerio de Agricultura y Ganadería, sin embargo, se logra obtener los comentarios de ambos ministerios descritos a continuación:

Descripción

- En agosto del 2018, una delegación neozelandesa visitó Costa Rica, se les llevó a los lugares donde ellos eligieron de todo el sector piñero. Visitaron áreas de producción y plantas de empaque; su visita duro dos semanas, adicional también se realizaron varias reuniones para conocer los procedimientos fitosanitarios y el proceso de producción; se les dio y se les envió más información que ellos pidieron, toda la información técnica sobre plagas y medidas fitosanitarias, sin embargo, aún estamos a las espera de un nuevo comunicado. (Entrevistado 2)

- Nuestros técnicos visitaron varias fincas de cultivo de piña en Costa Rica y se logró compartir experiencias con los propietarios y el personal técnico encargado de las actividades del cultivo de la piña. Con nuestra visita pretendemos ayudar al exportador de fruta fresca a cumplir con los estándares solicitados en Nueva Zelanda, ya que, queremos alimentos libres de plagas y de organismos nocivos y que estos sean adecuados para el consumo humano. El siguiente paso es revisar la información fitosanitaria entregada por el MAG y realizar la evaluación de riesgo y autorización para la importación. (Entrevistado 4)

Análisis

La visita de los evaluadores neozelandeses realizada el pasado agosto responde como parte de los compromisos que se asumieron entre el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica y el Ministerio de Industrias Primarias de Nueva Zelanda, con la firma de un Acuerdo de Cooperación Bilateral en materia agrícola; en donde estos ministerios convienen fortalecer los conocimientos en materia agrícola y ganadera y compartir experiencias con el fin de mejorar el desarrollo de ambos países.

Para Costa Rica, generar buenos vínculos de amistad e intercambio de conocimientos con Nueva Zelanda es de gran ayuda, ya que, este país se reconoce internacionalmente por poseer una gran práctica en los usos agrícolas, sin embargo, no es un país que cultive piña debido a que no cuenta con el clima adecuado para su cosecha. Por lo que se determina que no es un país competidor para Costa Rica sino más bien un aliado agroindustrial y fuente de conocimientos tecnológicos completamente nuevos para los costarricenses.

La visita de la delegación neozelandesa del Ministerio de Industrias Primarias es un gran paso para lograr una futura negociación de piña fresca, inicialmente se puede considerar que este encuentro fue exitoso, ya que, gracias a este acercamiento cara a cara se podrá demostrar porque Costa Rica es actualmente el líder en exportación de piña. Esta visita es más que necesaria, ya que, en los últimos años el ingreso a nuevos mercados se ha vuelto cada vez más difícil debido a diferentes factores económicos como la baja en los precios de la piña y la competitividad entre los países productores de este fruto.

Al lograr visitar los cultivos de piña, el Ministerio de Industrias Primarias podrá determinar si esta será de agrado en su país, así como podrá reconocer si se cumplen los procesos

de limpieza de la piña, desinfectados y empaque. Con las experiencias obtenidas en las visitas los representantes de Nueva Zelanda crearán un Protocolo Fitosanitario exclusivo para las importaciones de piña fresca desde Costa Rica, en cual deberá acatarse a cabalidad si los empresarios desean el ingreso a este mercado.

Categoría 2: Cultura de compra neozelandés

El ingreso a un nuevo mercado no solo involucra la parte económica comercial, sino también la consideración de los factores del marketing sobre gustos y preferencias de las personas que desean adquirir los nuevos productos. El comerciante que logre considerar y entender estos factores sociales lograra una mejor y mayor apertura en la venta de su producto, ya que, sabrá como impactar a su cliente y como conseguir que este no realice una única compra sino al contrario que elija su producto siempre como su favorito.

En esta categoría se busca conocer sobre la cultura de compra de los neozelandeses en relación con la piña fresca, por lo que se consultó a los entrevistados sobre sus experiencias y expectativas con la comercialización de este producto para este nuevo mercado:

Descripción

- Los neozelandeses son muy estrictos cuando buscan adquirir productos en otros países, porque son un país muy agrícola, tienen que ser muy juiciosos para cuidar su sanidad vegetal, pero vinieron con una muy buena disposición, ya que, están sumamente interesados en abrir el mercado, pero siempre manteniendo la protección a su patrimonio agrícola. (Entrevistado 2)
- Conocemos que la piña es vendida en los mercados y supermercados de Nueva Zelanda como fruta para consumo directo, por lo que sabemos que la piña de Upala Agrícola será de su agrado y esperamos muy pronto tener en nuestra cartera de clientes a compradores neozelandeses. (Entrevistado 5)
- Se debe conocer el tipo de negocio que buscan los neozelandeses, ya que, les podríamos ofrecer un tipo de negocio especializado en donde se envía de forma aérea convirtiéndola en una piña gourmet. (Entrevistado 6)

Análisis

Las empresas mayoristas a nivel comercial en Nueva Zelanda, como supermercados, distribuidores de piña fresca en mercados artesanales y empresas que utilicen este producto como complemento de su producto principal, buscarán comprar piña fresca en cantidad de contenedores completos, esta no puede estar completamente madura, ya que, deberá estar expuesta a unos días adicionales de almacenaje y dentro de un inventario. Por lo que su cultura de compra será conseguir el mejor precio, grandes cantidades de piña y buena calidad en el producto.

Un ejemplo de ello es el caso de la compañía Pams en Nueva Zelanda, el cual vende un confite llamado Pineapple Lumps, el cual se muestra como una golosina de trozos de piña y cubierto de una capa de chocolate. Es considerado un producto tradicional de Nueva Zelanda. En este caso, esta empresa deberá realizar grandes compras para que se ajusten a las necesidades de su producción sin que se perjudique la salud y sabor de la fruta.

Los neozelandeses buscarán comprar una piña fresca en los mercados y supermercados que es donde comúnmente se vende. Entre las características que buscará será su buen sabor siendo esta una combinación más dulce que amarga, su color limpio y brillante entre amarillo y naranja y un aroma agradable y con una textura uniforme en el momento que la seleccionen. Se debe recordar que Nueva Zelanda es un país agrícola y que pueden reconocer fácilmente la calidad en este tipo de productos.

Adicionalmente sería de gran utilidad rescatar los beneficios de esta fruta para la salud con características diuréticas, ayuda a perder peso, propiedades antiinflamatorias que ayudan a los deportistas, es rica en fibra, combate la digestión, es fuente de vitamina C, ayuda a la digestión, además, de que tiene un rico sabor cítrico, es muy aromática y se suele usar en diversas comidas por lo que todas estas características hacen que los neozelandeses busquen comprar una piña fresca de excelente calidad como la que pueden ofrecer muchas de las piñeras costarricenses.

Categoría 3: Tipo de piña a consumir

Actualmente existen muchas variedades de piña cultivada de diferentes países del mundo, entre las que se pueden nombrar: Española roja, Mauritius, Pernambuco, Cayena Lisa, Montelirio, entre muchas otras. Su nombre dependerá del estilo de sus hojas, el tamaño del fruto, el color, aroma y dulzura de esta. Sin embargo, no todas las variedades son idóneas para el mercado de

importación y exportación por lo que se debe tener claro cuál es el tipo de piña aceptado por Nueva Zelanda.

En la siguiente categoría se conocerá el tipo de piña a consumir por los neozelandeses y que usos se le darán a la mismas, también es necesario confirmar si este producto es cultivado en Costa Rica, por lo que se le pregunto a MPI sobre cuál es el tipo de piña que están interesados en comprar, así como también se le realizó la consulta a los expertos del sector piñero sobre cuál es el tipo de piña que mayormente exportan y se obtuvieron las siguientes respuestas:

Descripción

- Las únicas variedades importadas de piña aprobadas son "Queen Tahiti", "Smooth Cayenne", "Aus-Jubilee", "MD-2", "73-50", que cumplió el estado anfitrión con el riesgo para la mosca de la fruta. Estos son los que están disponibles en el mercado de Nueva Zelanda. (Entrevistado 4)
- Nuestro producto estrella es la piña fresca en su variedad MD2 GOLD, conocida como piña Dorada o Golden Pineapple, la cual se caracteriza por su dulzura, aroma, jugosidad y por un color amarillo cremoso en su interior y gracias a estos atributos es por lo que se convierten en la preferida de los consumidores en los mercados internacionales. La fruta se vende en presentación con corona o sin corona. (Entrevistado 5)
- Actualmente la fruta que más comercializamos es la piña fresca MD2, con o sin corona, en cajas de ocho unidades. (Entrevistado 7)
- La piña MD2 híbrida es una variedad muy dulce con excepcional uniformidad y consistencia en tamaño y grado de maduración, esta es la que más ha gustado a nuestros clientes del exterior. (Entrevistado 8)

Análisis

Entre las entrevistas realizadas se aclara el tipo de piña que se encuentra presente en los supermercados de Nueva Zelanda y que también es el mismo tipo que actualmente es cultivado y exportado en Costa Rica que es la de tipo MD2, la cual se ofrece al público con o sin corona, en cajas de 6 y hasta 10 unidades. Según nos expresa la señora Ruiz, jefe de logística de la empresa Upala Agrícola, este producto se diferencia de las otras piñas gracias a su “dulzura, aroma, jugosidad y por un color amarillo cremoso en su interior”.

Este producto es reconocido internacionalmente, gracias a su rico aroma y exquisito sabor único e incomparable; la piña MD2 contiene doble vitamina C más que otras especies de piña, contiene vitamina B, es rica en azúcares y en fibra, 100 gramos de piña proporcionan 50 kilocalorías. Su contenido de agua es alto. Una de sus principales características es el color dorado de su corteza externa, su sabor tropical y exótico y su bajo nivel de acidez, además, posee una forma más simétrica y uniforme, es así como la describen los comerciantes de piña

Adicionalmente se investiga sobre la gastronomía de Nueva Zelanda y se confirma que la piña tipo MD2 es utilizada actualmente en algunos de los platillos de los neozelandeses como en parrilladas con cerdo y diferentes postres, por lo que la idea de que esté disponible en los supermercados y mercados artesanales genera mucha ilusión para el productor costarricense y se confirma el hecho de que la apertura de mercado puede tener mucho éxito.

Categoría 4: Procesos de producción en Costa Rica

Un proceso de producción de piña involucra distintas áreas dentro de la empresa, en el caso de la obtención de la piña esta involucra procesos de cultivo, calidad, empaque, entre otros. Es de suma importancia que los procesos productivos de las empresas se den de forma ordenada y se mantengan alineados con los objetivos de la empresa. Junto con esos se desarrollan diferentes labores tanto administrativas, financieras y de recursos humanos que en conjunto serán el quehacer del negocio.

Parte de la vista de las entidades neozelandesas en Costa Rica era conocer este proceso y comprobar que este se realice con buenas normas de salubridad y calidad. También se consultó a los entrevistados qué características particulares realizan en sus procesos de producción para mejorar la calidad de la piña fresca que será ofrecida a este nuevo mercado internacional, por lo que las respuestas fueron las siguientes:

Descripción

- CANAPEP participa en la parte técnica de finca de producción, en prácticas socioambientales, laborales y realizamos inspecciones en las fincas para mantener las buenas prácticas agrícolas; buscamos siempre el manejo de las más modernas prácticas de producción agroindustrial. (Entrevistado 3)

- Durante el recorrido conocimos más los procesos de empaque, los sitios de producción y el proceso que se utiliza para certificar las piñas que se envían para exportación. (Entrevistado 4)
- Procuramos que desde la siembra se proteja la piña con diferentes productos para evitar cualquier tipo de plaga. Además, recibimos visitas por parte de CANAPEP para la inspección de nuestras fincas, así como inspecciones por parte del departamento de fitosanitarios del MAG. (Entrevistado 5)
- En Compañía Agropecuaria Las Brisas estamos comprometidos a producir piña de forma amigable con el medio ambiente, por lo que aplicamos un tipo de agricultura que llamamos: agricultura de precisión, que permite el uso eficiente de los recursos, como el agua (aspersiones a volúmenes ultra bajos), el suelo e insumos agrícolas (reducción en fertilizantes foliares y fitosanitarios). (Entrevistado 8)

Análisis

Actualmente los procesos de producción de piña son auditados por el Ministerio de Agricultura y Comercio de Costa Rica, ya que, este es un paso fundamental para poder lograr obtener la licencia para la exportación de piña fresca, así como el certificado fitosanitario que acompaña sus exportaciones. Otra institución que acompaña la revisión de estos procesos es el CANAPEP, ya que, esta instrucción ayuda a las empresas para que mantenga buenas prácticas agrícolas en los cultivos de piña.

Los procesos de cultivo de piña han venido cambiando con el paso de los años y el ingreso de la tecnología. Hoy los empresarios utilizan en sus cultivos maquinaria automatizada que ayuda a realizar labores de abono de los cultivos y riego de fertilizantes para disminuir la llegada de las plagas. Este proceso puede durar entre 17 y 18 meses, en donde diariamente se debe estar regando los suelos con agua, se colocan plásticos por debajo de la mata de la piña para disminuir el crecimiento de malezas, además, de esta forma se asimilan mejor los abonos de la piña.

Una vez se cuente con la piña lista para su extracción de la mata, esta se recolecta manualmente por los peones de la empresa y se coloca en bandas transportadoras que agilizan el proceso de recolección para que seguidamente se movilicen a la planta de empaque. Ya en la planta de empaque, la piña pasa por procesos de lavado, fertilización, separación según su

tamaño, color o forma y se realizan técnicas de control de calidad, además, se le colocan las etiquetas y se empaca en cajas según la necesidad del cliente final.

Parte importante que se tiene que rescatar en el proceso de producción de la piña, es que esta requiere de una elevada utilización de la mano de obra tanto de hombres como de mujeres, tanto personal especializado, ingenieros de control de calidad, administradores, encargados de las exportaciones, personal de ventas, gerentes de operaciones, así como también se requiere de persona no especializado que se encargan de estar presentes en los cultivos, en los riegos, arrastre de malezas, en la recolección, lavado y fertilizado de la piña.

Categoría 5: Riesgos Plagas

Según afirma la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura existen plagas y enfermedades transfronterizas en las plantas que llegan a afectar a los cultivos alimentarios, lo que causa pérdidas significativas a los agricultores y amenaza la seguridad alimentaria. La propagación de las plagas y enfermedades transfronterizas de las plantas ha aumentado drásticamente en los últimos años. Adicionalmente, factores como la globalización, el comercio y el cambio climático, así como la menor capacidad de recuperación de los sistemas de producción intensifican la problemática en la propagación de plagas.

Entre los problemas más significativos están que las plagas y las enfermedades fronterizas podrían propagarse rápidamente a varios países y alcanzar el grado de epidemia. Los brotes de plagas que no se controlan a tiempo pueden provocar pérdidas en los cultivos de piña y ponen en riesgo la economía y calidad de vida de los agricultores, así como el riesgo a la seguridad alimentaria de las personas que se puedan ver expuestas a estas plagas en los países en que podría propagarse. (FAO,2019)

En esta categoría se busca conocer sobre el análisis de riesgo de plagas que realiza actualmente Nueva Zelanda, en el cual se evaluará la forma de actuar del exportador de piña costarricense, así como nombrar algunos de los tipos de plagas y las regulaciones que tiene Nueva Zelanda con la llegada de la piña fresca a este país. Es por lo que se preguntó al Servicio Fitosanitario del Estado y a otros entrevistados cuáles son sus conocimientos con respecto a este tema y como se preparan para enfrentar el mismo:

Descripción

- El análisis de riesgo de plagas es un estudio adicional que todos los países realizan para establecer los requisitos de importación de los diferentes productos procedentes de los diferentes países de origen, los requisitos son diferentes para cada país, porque cada país cuenta con sus prohibiciones. (Entrevistado 2)
- Nueva Zelanda realiza un análisis de riesgo de plagas sin embargo, se tiene que tener claro si podríamos cumplir con todos los requisitos, ya que, si por ejemplo, Nueva Zelanda indicara que: ...dadas las plagas que vimos en Costa Rica, vamos a exigir que todos los contenedores de piña vengan tratados con Bromuro de Metilo... esta solicitud sería de gran impacto para el país, ya que, Costa Rica actualmente hace este tipo de tratamientos, pero no sabemos si podemos cumplir con el mismo en grandes volúmenes. (Entrevistado 2)
- El Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda ha clasificado los organismos asociados con plantas y productos vegetales en organismos regulados y no regulados. Los organismos (incluidas las malezas) asociados con cada producto aparecerán en una lista de plagas por separado que se adjuntará a cada norma de salud de importación. (Entrevistado 4)
- La piña aprobada "MD-2", cumplió el estado anfitrión con el riesgo para la mosca de la fruta. (Entrevistado 4)
- Inicialmente, la entidad encargada en Nueva Zelanda realiza un estudio y establece un protocolo fitosanitario, el cual debe ser validado y aceptado por el Ministerio de Agricultura de Costa Rica, ya que, de esta forma es donde el MAG se compromete a regular los tipos de plagas y riesgos fitosanitarios. Esta parte es muy importante para poder lograr comercializar. Una vez se cuente con este protocolo fitosanitario, el MAG autoriza a las empresas exportadoras a enviar piña a este país siempre y cuando cumpla con los requisitos de plagas y se aprueben las inspecciones realizadas por esta entidad. Finalmente, el MAG debe entregar un certificado indicando que la finca, donde se cultivó la piña está libre de plagas. (Entrevistado 6)

Análisis

El ingreso de una nueva plaga en un país puede causar enfermedades a las personas y destrucciones tanto en la agricultura como en la economía de esta. Es por eso por lo que su importancia está en la regulación y detención las plagas no autorizadas por los países. Si no se establecen controles en los cultivos de piña, las poblaciones de estos organismos nocivos podrían expandirse rápidamente a otros cultivos y hasta afectar a los animales de la zona. La propagación de plagas podría causar pérdidas a todos los cultivos de consumo humano.

Si un país no comunica la existencia de una nueva plaga y esta daña los cultivos o genera enfermedades en las personas, este podría ser motivo para que se cierre el mercado entre los países, generando un efecto directo en la economía. Por lo que un cierre de mercado de importación puede ser igual de destructivo económicamente como el daño que se le genera al cultivo. Todos estos problemas se pueden evitar con una vigilancia e inspección fitosanitaria eficiente y con el compromiso de los productores en temas de capacitación continua, control de calidad diario y responsabilidad de las personas que trabajan dentro de la organización.

El análisis de riesgo de plagas que realiza Nueva Zelanda, incluye una lista detallada de las plagas reguladas siendo las más comunes los insectos, ácaros, hongos, bacterias e inclusive virus o semillas de malezas. Además, especifica las inspecciones que se realizan una vez llegada la importación de la piña fresca a su puerto de destino en Nueva Zelanda, en donde se realiza una extracción de una muestra para lograr certificar su ingreso al país. Esta información se verifica con el certificado fitosanitario enviado desde Costa Rica. El Ministerio de Agricultura y Silvicultura de Nueva Zelanda exige, un 95% de confianza de cada envío.

Actualmente el MAG cuenta con una iniciativa llamada Unidad Programa Nacional Moscas de la Fruta, ya que, esta es una de las plagas a nivel mundial más controlada debido a su gran problemática. El Programa cuenta con una planta de producción para criar y reproducir masivamente bajo condiciones controladas, los géneros y especies de moscas de la fruta y sus parasitoides, esto con el fin de ayudar a los productores a tener una solución al problema de la mosca de fruta. Este lineamiento fue considerado muy positivo en la visita que realizaron las autoridades neozelandesas el pasado agosto del 2018.

Categoría 6: Protocolo Fitosanitario

El encargado que se encarga de la regulación fitosanitaria en Costa Rica es el Servicio Fitosanitario del MAG. Este departamento regula los requisitos mínimos para que los productos agrícolas puedan ingresar a su país destino. Los países destino son quienes crean los requisitos fitosanitarios que deben cumplir los productos, ya que, estos serán verificados y certificados por esta autoridad gubernamental. Los ministerios de ambos países deberán velar por el cumplimiento de estos requisitos que son obligatorios para los exportadores.

Sin embargo, es responsabilidad del exportador conocer los requisitos fitosanitarios del país destino y presentar un documento oficial que los especifique. De no contar el exportador con estos requisitos por el país destino, el mismo exportador deberá solicitar permiso de importación a dicho país. Es por lo que en esta categoría se busca conocer cuáles son los principales requisitos solicitados por Nueva Zelanda para que los productos costarricenses logren exportar la piña fresca sin problema.

Descripción

- Para la exportación de productos frescos, tales como la piña, inicialmente se debe tener la certeza de si como país tenemos autorización en materia fitosanitaria para el envío al destino de interés; esta información puede corroborarse con el Servicio Fitosanitario del Estado del Ministerio de Agricultura de Costa Rica. (Entrevistado 1)
- Actualmente en temas fitosanitarios Costa Rica cuenta con todos los requisitos que otros países normalmente piden, sin embargo, este país puede tener cualquier particularidad que actualmente no ha sido aclarada. En Costa Rica somos completamente transparentes en temas fitosanitarios y no nos escondemos nada, como debe de ser en el comercio internacional. (Entrevistado 2)
- Desde el momento en que nosotros (en Costa Rica) aceptamos de que ellos vinieran, es porque estamos preparados para casi cualquier cosa, pero hay que tener claro si podemos cumplir con sus solicitudes. (Entrevista 3)
- MPI, en el momento que se encuentre preparado para realizar las importaciones genera un manual de requisitos, en este documento se indicarán todos los requisitos fitosanitarios necesarios para cumplir en este país, entre las que están: Condiciones generales del producto, explicación de las categorías de plagas, organismos no regulados,

contaminantes incluido el suelo, aplicación de medidas fitosanitarias, cuarentena por riesgo de plaga, condiciones específicas según el país de origen, requisitos pre exportación, documentación, certificación fitosanitaria, requisitos de tránsito, inspección de llegada, bioseguridad, pruebas para plagas reguladas, acciones realizadas en la intercepción detección de organismos contaminantes, contingencias después del desplazamiento de la bioseguridad, entre otros. (Entrevistado 4)

- Se debe contar inicialmente con un protocolo fitosanitario dado por Nueva Zelanda, esto es necesario para establecer los reglamentos sobre plagas y enfermedades. Este protocolo es indispensable cumplirlo y debe ser aceptado por este país de origen, ya que, no se puede poner en riesgo la agricultura de este país. (Entrevistado 6)

Análisis

En Nueva Zelanda no están dispuestos a comprar alimentos si no son seguros, no son aptos para el consumo humano o están contaminados y es por lo que establecen grandes obligaciones a las empresas con las que se dedican a realizar negocios en el exterior. Antes de poder exportar piña fresca a Nueva Zelanda este país solicita información fitosanitaria al país de origen con el fin de poder revisar si pueden manejar los riesgos de plagas. Así como también pueden pedir muestras para poder evaluar si el producto cuenta con contaminantes.

El protocolo con los requisitos de importación de piña es un documento creado por el Ministerio de Industrias Primarias en Nueva Zelanda y este debe ser revisado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica y por el sector piñero interesado en participar en el proceso de exportación a este nuevo mercado. Este documento será exclusivo para Costa Rica y determinará los requisitos y la forma de presentar estos durante el proceso de importación de piña fresca, así como también realiza una amplia explicación de la forma de actuar del Ministerio de Agricultura y Silvicultura en Nueva Zelanda si llega a encontrar alguna plaga u organismos no regulados en los contenedores enviados con piña a este país.

La importancia de contar con estos protocolos entre los países es que se debe proteger la salud de las personas, de los animales y de los cultivos entre países, evitar en todo momento la propagación de plagas y cuidar el medio ambiente. También se debe tener presente que la madera de las paletas, cajas de madera o cualquier otro producto de madera que se utilice para la exportación de los productos debe estar certificada como libre de plagas.

Parte de los protocolos que realiza el MAG es sobre el Certificado de Ausencia de Plagas, este debe ser solicitado por el productor de piña ante el Departamento de Certificación Fitosanitaria del MAG, con el fin de que se realice una visita a los cultivos de piña y se examina el lote que se desea exportar. Adicional se pueden tomar muestras para ser analizadas en los laboratorios del MAG, contando con este análisis se emite el certificado correspondiente y se elabora una Declaración Jurada de Ausencia de plagas. El único documento que respalda oficialmente el estatus fitosanitario es el envío del Certificado Fitosanitario.

Categoría 7: Buenas Prácticas Agrícolas

La FAO define las buenas prácticas agrícolas como el conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a la producción, procesamiento y transporte de alimentos, orientados a cuidar la salud humana, proteger al medio ambiente y mejorar las condiciones de los trabajadores y sus familias; con el fin de que los agricultores y sus familias obtengan alimentos sanos y de calidad para asegurar la nutrición, alimentación y generar valor agregado en sus productos para acceder de mejor forma a los mercados, así como también se espera que los consumidores obtengan alimentos de mejor calidad e inoocuos, producidos en forma sostenible para que finalmente toda la población en general disfrute de un mejor medio ambiente. (Agricultura., 2012)

En Costa Rica, tanto CANAPEP como el Servicio Fitosanitario del Estado, ayudan por medio de charlas y capacitaciones a las empresas agroexportadoras de piña para que estas logren mantener las buenas prácticas agrícolas. Es por eso, que como parte de la investigación se preguntó a los expertos piñeros si se mantienen buenas prácticas agrícolas en los cultivos y demás procesos de producción la piña costarricense, por lo que se obtuvieron las siguientes respuestas:

Descripción

- Motivamos a nuestros piñeros asociados a que tomen medidas para que su producción de piña evite o reduzca el daño ambiental, por medio de buenas prácticas agrícolas que se aplican desde la finca hasta la planta de proceso, e incluyen las etapas de preproducción, producción, cosecha, transporte, acopio, clasificación, lavado, empaque, almacenamiento y entrega en el centro de distribución al consumidor. (Entrevistado 3)

- Las buenas prácticas están presentes en cada uno de nuestros procesos desde la preparación de los suelos para el cultivo hasta que el contenedor ha sido despachado a su país destino y es gracias a estas buenas prácticas es que contamos con las siguientes certificaciones: GLOBALGAP, BRITISH RETAIL CONSORTIUM (BRC), ISO 14001, PRIMUS LABS - HARVEST CREW, RAINFOREST ALLIANCE. También obtuvimos la Bandera Azul Ecológica reconocimiento entregado por el MAG. (Entrevistado 5)
- Tropicales del Valle, utilizan la práctica de “mínima labranza”, que reduce hasta el 90% la demanda de maquinaria, ya que, no se vuelve a preparar el suelo y se procede únicamente a aplicar, luego se procede a limpiar los drenajes, reformar parte de las camas manualmente con pala y reparar los caminos, quedando de esta manera listos para la siembra. (Entrevistado 6)
- Nuestra piña es producida con altos estándares de calidad y en armonía con el medio ambiente, estamos comprometidos a producir piña de forma amigable con el medio ambiente, aplicando agricultura de precisión, que permite el uso eficiente de los recursos, como el agua, el suelo e insumos agrícolas. (Entrevistado 8)

Análisis

Las buenas prácticas agrícolas deben estar presentes en todo el proceso productivo, operativo y administrativo de las empresas del sector piñero interesadas en vender la piña fresca a los mercados más exigentes de todo el mundo. Con mayor importancia el mercado de Nueva Zelanda, no solamente por ser un nicho de nuevo ingreso, sino también porque este país es un experto agrícola, el cual mantiene alineados sus procesos, cuida de la salud de las personas y de los animales y en estos nuevos tiempos el consumidor también prefiere elegir productos cosechados de forma sana y con la mínima de químicos posibles.

Actualmente en Costa Rica, existen muchos manuales y capacitaciones sobre el tema de las buenas prácticas agrícolas, las cuales son de conocimiento público, ya que, forman parte de los compromisos que tiene el país con el resto del mundo. En todos los ámbitos siempre se motiva al productor piñero a “producir conservando”. Esto se refiere a realizar producciones de forma ambientalista, respetando las normas de salud ocupacional, cumpliendo con sus compromisos sociales de los trabajadores y estándares de calidad de sus productos.

En el caso de Costa Rica, el MAG y CANAPEP piden al sector piñero compromiso en la producción de la piña y buenas prácticas agrícolas en aspectos como: aseguramiento de la

trazabilidad del producto, salud, seguridad y bienestar de los productores, de los trabajadores y de los pobladores de la zona rural, uso y manejo racional de plaguicidas; cumplimiento de las normas de los mercados internacionales y protección de los ecosistemas por medio de la ejecución de prácticas orientadas a restar la imagen negativa que se tiene sobre la producción de piña.

Categoría 8: Forma de negocio neozelandés

Se entiende como negociación al proceso mediante el que se tratan asuntos públicos o privados procurando el mejor logro para los interesados. Este acuerdo permitirá resolver un conflicto que surge por un choque de intereses y unas necesidades que no se pueden conseguir de manera independiente. En el ámbito empresarial, las negociaciones se producen de forma constante entre una gran variedad de actores: proveedores, distribuidores, instituciones, Estado, equipos dentro de la propia empresa e, incluso, competencia. (RAE,2016)

En Nueva Zelanda, la comercialización con otros países, dado que se trata de un país insular, hay una fuerte dependencia con respecto del intercambio rápido y eficiente de información, por lo que en esta categoría se consultó a los entrevistados sobre la experiencia que se tiene a la hora de negociar con los neozelandeses por lo que se obtuvieron estas respuestas:

Descripción

- Los neozelandeses son muy claros en comunicar sus necesidades, siempre anteponen sus regulaciones sobre toda negociación siempre manteniendo una postura de respeto, amabilidad y amistad. Visten de manera muy formal. (Entrevistado 1)
- Tener piña de Costa Rica en Nueva Zelanda es muy buena oportunidad para ellos siempre y cuando esta no presente un riesgo. Ellos son muy accesibles, muy amables. (Entrevistado 2)

Análisis

Actualmente en Costa Rica, se cuenta con muy poca experiencia de negociación con neozelandeses, esto debido a que hay muy pocos productos que son comercializados hasta este país. Por lo que se vuelve una gran necesidad para el producto y comerciante de piña fresca costarricense conocer sobre su cultura y manera de hacer negocio. En ese caso se debe depender

de las experiencias vividas con otros mercados como el europeo en el que se puede conseguir obtener algunas similitudes en el tipo de negocio que puedan servir de guía.

Al no contar con conocimientos del mercado, las empresas piñeras que desean exportar hasta Nueva Zelanda inicialmente deben de buscar los posibles nichos de negocio en donde puedan colocar sus productos, esto se puede lograr mediante un estudio del país importador en donde se detecten cuáles son los compradores. Una fuente de ayuda en Costa Rica son los organismos como CADEXCO y PROCOMER , ya que, ellos ofrecen ayuda en la búsqueda para identificar clientes potenciales. Sin embargo, en el momento de realizar una negociación esta debe ser entre el exportador y el importador directamente, ya que, ellos son los que establecen las condiciones.

Entre los conflictos más grandes que se pueden presentar en el momento de negociar con los neozelandeses podría ser el idioma y la falta de conocimiento de su cultura. En el caso del idioma se debe buscar la manera de encontrar un buen traductor que pueda ayudar en la negociación y siempre mirar a los ojos de la otra persona cuando se está negociando, esto ayudará a mostrar respeto por medio de una comunicación no verbal. En el caso de la cultura o costumbres mostrar siempre una postura de humildad y de querer aprender sobre ellos.

Categoría 9: Riesgo de no apertura del mercado

Se busca con la firma del Acuerdo Bilateral entre Nueva Zelanda y Costa Rica, además, del compartir conocimientos en temas agrícolas, la apertura comercial de los mercados agrícolas, entendiendo por un lado que Costa Rica es líder en productos como café, banano y piña entre otros productos, el cual podría ofrecer sin problema a los neozelandeses, ellos podrían ofrecer productos como queso, mantequilla y carnes de muy alta calidad. Se buscará siempre el bien común de los dos países y el desarrollo económico y social.

Entre los conservatorios que se tuvo con los entrevistados, los expertos mencionan que existe el riesgo de la no apertura con el mercado de Nueva Zelanda, con respecto a la exportación de piña desde Costa Rica, por lo que se desarrolla esta categoría para considerar cuáles son los eventos que generarían la no apertura en comercialización de fruta, específicamente la piña fresca y estas son las respuestas:

Descripción

- El ingreso o no al mercado es 100% fitosanitario. En este momento el ingreso está sobre supuestos y aún no sabemos cuándo se va a realizar la apertura, estos procesos podrían durar hasta cuatro años. (Entrevistado 1)
- Si Nueva Zelanda exigiera que todos los contenedores de piña vengan tratados con Bromuro de Metilo... esta solicitud sería de gran impacto para el país, ya que, Costa Rica actualmente hace este tipo de tratamientos, pero no sabemos si podemos cumplir con el mismo en grandes volúmenes. (Entrevistado 2)
- Existe el riesgo de que no se abra este mercado si no se logran subsanar algunas de las problemáticas que se tiene hoy, como son los temas logísticos, la baja en los precios ofertados en los mercados internacionales o la posible imposición del gravamen a las exportaciones de piña. (Entrevistado 6)
- La no apertura es una posibilidad que se podría dar en cualquier momento, sin embargo, creo que el mercado sí se va a abrir dentro del corto tiempo, ya que, se ha logrado exportar a mercados iguales de exigentes como el que podría ser Nueva Zelanda. (Entrevistado 8)

Análisis

Actualmente existen diferentes problemáticas en el país que no se han logrado resolver con las experiencias ya tenidas en el ingreso a nuevos mercados, específicamente con la comercialización de piña fresca y tal como lo menciona el señor Álvaro Figueroa, propietario de Tropicales del Valle: *“el riesgo de que no se abra el mercado se dará si no se logra subsanar las problemáticas que tenemos hoy”*; sería muy mal visto realizar compromisos de entrega con clientes neozelandeses y no poder cumplir con lo demandado.

En temas fitosanitarios, se considera que el país se encuentra preparado, actualmente se realizan las inspecciones a los cultivos, capacitaciones de buenas prácticas agrícolas, se realizan muestreos a la fruta antes de realizar las exportaciones. Tanto el MAG como el sector piñero cuenta con todas las disposiciones para dar luz verde a las exportaciones de piña fresca. Y en temas comerciales, el precio que tiene actualmente la piña es accesible para un mercado como el de Nueva Zelanda.

Sin embargo, una de las problemáticas más grandes que se tiene hoy son los temas logísticos en tiempos de tránsito; ya que, según los tiempos que actualmente ofrecen las líneas navieras, el tiempo más corto que se tiene para llegar a Nueva Zelanda es de 26 días aproximadamente. No se cuenta en este momento con una ruta marítima que viaje directamente desde algún puerto costarricense hasta algún puerto comercial a Nueva Zelanda. Por lo que casi se limita la exportación a envíos aéreos, los cuales no todas las empresas estarían dispuestas a pagar y la cantidad a exportar se vería limitada a unas cuantas toneladas diarias en el mejor de los casos.

Otro gran problema, es la posible colocación de un impuesto a la exportación de piña; este gravamen está dirigido a la mejora sostenible de las comunidades vecinas de las piñeras y de inversión para mejorar la calidad del agua. Como se ha expuesto anteriormente en esta investigación, el sector piñero está realizando grandes esfuerzos para mejorar la calidad de sus producciones para que estas sean más amigables con el medio ambiente y se mantienen inspecciones constantes sobre la calidad del agua y de los suelos. Por lo que cree que este impuesto no vendría validez sino más bien perjudicaría el valor de las exportaciones de hoy.

Unidad de Análisis 2: Estrategias Comerciales en Costa Rica

El objetivo de una estrategia comercial es suministrar a los clientes adecuados el producto adecuado, en el momento y condiciones adecuadas, de forma que se logre la satisfacción y pague más de lo que le costó a la empresa. Para lograr que este objetivo se cumpla es importante poder aprovechar las oportunidades que se derivan del entorno, así como hacerles frente a las amenazas provenientes del mismo, asimismo es preciso que la dirección de marketing desarrolle y mantenga un ajuste adecuado entre los objetivos y los recursos de la empresa y los cambios que se producen del entorno. (Laza, 2018)

En esta segunda unidad de análisis se busca conocer cómo se prepara el mercado piñero de Costa Rica y los ministerios asociados a esta actividad para el ingreso a un nuevo mercado como es Nueva Zelanda; en el cual se deben preparar los recursos y realizar estudios económicos de factibilidad así como desarrollar las estrategias comerciales adecuadas que ayuden a generar buenas alianzas comerciales y disminuir el riesgo de pérdidas tanto económicas como del producto que se ofrece que es la piña fresca.

De esta segunda unidad se desarrollan las siguientes categorías que por consiguiente se estarían analizando:

1. Capacidad exportadora.
2. Apertura a Nuevos Mercados.
3. Herramientas para Estudios de Mercado.
4. Estrategias Comerciales.
5. Competidores.
6. Zonas de producción.
7. Proceso de Empaque.
8. Control de Calidad.

Categoría 1: Capacidad exportadora

Se busca en esta categoría conocer si en Costa Rica, el sector piñero cuenta con la capacidad exportadora para el ingreso a un nuevo mercado como es Nueva Zelanda, así como la importancia que tiene este término en toda negociación. Si una empresa logra evaluar y medir su capacidad de producción, lograr identificar cuáles son sus debilidades y oportunidades en las oportunidades de venta. Por lo que se les preguntó a las empresas si cuentan con capacidad exportadora para el ingreso de sus productos a Nueva Zelanda y se adquirieron los siguientes comentarios:

Descripción

- El país tiene mucha capacidad de producción y de cumplimiento, sin embargo, se necesita del MAG como sector oficial para que los requisitos cumplidos tengan carácter oficial. Tenemos toda una infraestructura en el cultivo de piña trabajando, exportando a toda Europa, a Estados Unidos y algunos países de Suramérica, ingresamos a un nuevo mercado como es China cumpliendo con lo que todos estos países piden. (Entrevistado 2)
- En este momento tenemos capacidad exportadora, pero tenemos que ver cómo se comporta el mercado, ya que, creemos que este año no tendrá crecimiento. (Entrevistado 3)

- No, no hay piñas producidas en Nueva Zelanda. (Entrevistado 4)
- Nuestros cultivos cuentan con una extensión que sobrepasa las 2.000 hectáreas dedicadas a la producción y exportación de piña fresca que nos permite mantener una capacidad exportadora para cumplir con mercados en Estados Unidos, Holanda, España, Bélgica, Italia, Turquía, China, Reino Unido, Líbano, Rusia, Georgia. (Entrevistado 5)
- Tenemos una gran capacidad exportadora, ya que, como empresa Tropicales del Valle actualmente exportamos diariamente marítimo a países como Europa, Estados Unidos, Rusia, Chile, Canadá y China. Somos la empresa líder en exportación aérea de fruta fresca a España, Francia, Italia, Portugal. (Entrevistado 6)
- Sabemos que tenemos capacidad exportadora, ya que, actualmente exportamos piña a 11 países de Europa y Estados Unidos todo en vía marítima, utilizando los mejores empaques para que la piña llegue fresca al país destino, además, utilizamos contenedores refrigerados para mantener la frescura. (Entrevistado 7)

Análisis

Se define como capacidad exportadora u oferta exportable al contar con un producto competitivo (que cumpla los requerimientos de calidad, precio y ventajas competitivas) y tener la capacidad de producción, entrega a tiempo y flexibilidad para cumplir con los términos de su contrato de exportación. (Cantos, 2015) las empresa piñeras deberán evaluar si cuentan con estas características para poder ingresar con la venta de piña fresca al mercado de Nueva Zelanda.

Actualmente se puede afirmar que Costa Rica sí cuenta con capacidad exportadora para el ingreso a nuevos mercados. Esto se confirma según datos ofrecidos por CANAPEP en donde se indica que se cuenta con un área dedicada a la cosecha de piña de 44 500 hectáreas, las cuales están distribuidas de la siguiente forma: la región Huetar Norte cuenta con un área sembrada de 24 653 hectáreas, la región Huetar Atlántica tiene 11 188 de área sembrada en piña y por último la región Pacífico, cuenta con un área cosechada de 8 659 hectáreas.

Tal como comenta la señora Ruiz de la empresa Upala Agrícola, su producto es competitivo y es lo que los define como parte de su capacidad de exportadora, además, de las más de 2000 hectáreas que tiene dedicada al cultivo de piña. Su ritmo de producción es constante, ya que, la piña se puede sembrar en cualquier época del año, por lo que en todos los meses cuenta con piña fresca para satisfacer las necesidades de las empresas de diferentes países sin ningún tipo de

problema. Sus exportaciones son diarias por lo que es otro motivo en la que respaldan su oferta de piña fresca para la exportación.

La capacidad de exportación no es un problema en este momento para Costa Rica, es por lo que se busca el ingreso a nuevos mercados en el exterior. Adicionalmente la piña que no logran exportar se coloca en el mercado nacional a muy buen precio o se dedica a la preparación de productos derivados de la piña fresca para evitar la pérdida de cultivos por la no venta de las piñas. Además, para poder entregar los productos a tiempo se establecen calendarios de producción los cuales se agendan con los pedidos de los clientes para poder satisfacer las necesidades de forma puntual.

Categoría 2: Apertura a nuevos mercados

Siempre es importante determinar si un país cuenta con facilidades comerciales, políticas, sociales entre otras para relacionarse con otro país de forma natural, sin que haya beneficios ocultos de por medio, con la menor interferencia. La apertura de nuevos mercados le beneficia al país, ya que, logra el ingreso de divisas, ayuda al rendimiento de la economía y en el caso de las exportaciones el aumento de la fuerza laboral. En el caso de las exportaciones de piña, gracias a la apertura comercial que tiene Costa Rica es que se logra tener empresas más competitivas que se dediquen a este negocio.

En esta categoría se le pregunta a los entrevistados cuáles son sus experiencias y acciones por realizar cuando desean el ingreso a un nuevo mercado, con el fin de conocer la preparación que tiene actualmente Costa Rica en esta búsqueda, por lo que se obtuvieron las siguientes respuestas:

Descripción

Generalmente se inicia con un mapeo donde se pretende conocer el país e identificar oportunidades para nuestra oferta exportable. La preparación las empresas es muy relativo a cada empresa, sin embargo, por nuestra parte en PROCOMER tratamos de orientarles con todos nuestros servicios a nivel de asesoría en exportaciones y capacitaciones que tratan de diferentes temas; por ejemplo, negociación internacional y demás similares. (Entrevistado 1)

- De momento sabemos que existen trámites protocolarios que no se han podido finiquitar para ingresar al mercado de Nueva Zelanda. En Upala Agrícola estamos a la espera de que todo quede listo a nivel fitosanitario para iniciar contacto con posibles compradores

por medio de las ferias comerciales en las que sabemos que empresas de este país participan. (Entrevistado 5)

- Para nuevos mercados se puede ofrecer algún precio especial introductorio con el fin de lograr la apertura de este mercado; se logran resultados positivos en esta estrategia comercial cuando se tiene claro que el producto que se ofrece para la venta es de buena calidad y no hay duda de que se va a posicionar bien en un nuevo mercado; luego se recupera la inversión con las siguientes ventas. (Entrevistado 6)
- Siempre que buscamos ingresar a un nuevo mercado nos preparamos con investigación y desarrollo, además, nos enfocamos en demostrar nuestras buenas prácticas en todo lo relacionado con temas ambientales, ya que, esto genera una buena imagen de la empresa y ayuda a que los compradores confíen más en nuestro producto, también hay que prepararse con una buena plataforma financiera que respalde la operación. (Entrevistado 7)

Análisis

En el momento que se logra la apertura comercial con un nuevo país, se deben realizar estudios de los nichos de mercado al que se desea el ingreso. En Costa Rica, se cuenta con la colaboración de la Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER), la cual asesora al exportador de piña sin importar si son micro, pequeñas, medianas o grandes empresas. Además, realizan estudios de mercado y estudios logísticos, ayudan al empresario a que participe en ferias internacionales, misiones comerciales, ruedas de negocios. Toda esta red informativa agiliza y ayuda a que se dé una apertura comercial exitosa.

Tal como lo expresa la señora Ruiz de la empresa Upala Agrícola, primero hay que esperar a que se definan los trámites protocolarios, esto con el fin de evitar un riesgo de realizar una inversión en planeación para un mercado que tiene una posibilidad de no apertura. En el momento en que se confirme que se puede exportar a Nueva Zelanda, esta empresa buscará contactar a los posibles clientes de su interés para poder ofrecer la piña fresca que su empresa comercializa. Este trabajo podría llevar algunos meses mientras que se acuerdan precios, se envía información técnica y hasta se realiza alguna visita para conocer cara a cara al cliente.

Otra forma de poder ingresar a un nuevo mercado es como lo explica el señor Álvaro Figueroa, propietario de la empresa Tropicales del Valle, en donde él ofrece un precio introductorio al cliente, especificando que sería para la primera compra y que el fin de este es que

su piña fresca sea aprobada por los neozelandeses. Es un riesgo que las empresas están dispuestos a tomar cuando saben que su producto es de muy buena calidad y que sus precios en el mercado internacional son competitivos.

Una buena investigación de mercado podría ser costosa, sin embargo, con esta se podría lograr llegar a más cliente y a futuro tener mayores ganancias. Por lo que el envío de información como folletos que hablen de la empresa y que muestren los beneficios de la piña, también el envío físico de muestras de piña, fotos de los cultivos, pruebas de laboratorio en donde se indica la salubridad de los productos entre otros, puede ayudar a que exista una apertura comercial eficiente y rápida en donde ambos países logren un ganar – ganar.

Categoría 3: Herramientas para Estudios de Mercado

La importancia de una herramienta para el estudio de los países y sus mercados radica en la posibilidad de esta para investigar a los clientes, qué productos comercializan, en cantidad y precio y estado actual del país, todo esto con la finalidad de poder desarrollar estrategias de marketing efectivas que se conviertan en ventas y utilidades para la empresa. Hoy existe una infinita variedad de opciones para realizar estudios de mercado, ya que, gracias a la Internet se cuenta con gran cantidad de información disponible a cualquier hora del día.

A continuación, se presentan los comentarios de los entrevistados, dirigiéndose a las herramientas que utilizan en sus empresas piñeras para la aplicación de estudios de mercado tanto a países de nuevo ingreso como en los que actualmente cuentan con ventas:

Descripción

- PROCOMER elabora y pone a disposición en su página Web diferentes estudios de mercado que se pueden utilizar como referencia inicial para poder realizar los propios. (Entrevistado 1)
- En Upala Agrícola realizamos constantemente estudios de nuevos y emergentes mercados, participando en ferias comerciales y mostrando nuestra marca propia UPALA GOLD, para lograr comercializar nuestro producto hasta nuevos destinos y abrir las posibilidades que nos permitan seguir creciendo y producir la mejor piña de Costa Rica. (Entrevistado 5)
- Nuestros mercados son analizados a diario, ya que, buscamos ser más competitivos, pero cuando hay un mercado nuevo siempre estudiamos todo lo relacionado con materia de

crecimiento de consumo en este país, el tema arancelario, transporte y competencia.
(Entrevistado 7)

- Para el tema de negociación, le recomendamos estudiar herramientas como el Doing Business: <http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/new-zealand>.

(Entrevistado 8)

Análisis

La Promotora de Comercio Exterior en Costa Rica (PROCOMER), cuenta con un departamento llamado: Inteligencia Comercial, la cual ofrece una amplia gama de estudios de los diferentes países y productos, en donde se incluye precios del mercado, trámites logísticos, gráficos con información de importaciones y exportaciones, generalidades de los países, entre otros. Este tipo de estudios son normalmente muy utilizados por las empresas como herramienta comercial para el ingreso a mercados nuevos e información para la toma de decisiones en las negociaciones.

Entre las herramientas más recomendadas por los empresarios se destacan, Doing Business que ofrece una medición de los países en la que se desea hacer negocios, Penta-transacción que cuenta con una estadística en línea sobre información de importaciones y exportaciones a nivel mundial, The Observatory of Economic Complexity (OEC) es una atractiva plataforma en la que se pueden visualizar por medio de gráficas y estadísticas un sin número de datos sobre el comercio internacional, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO) contiene información estadística sobre seguridad alimentaria y agrícola, estas entre muchas otras más.

Otra herramienta utilizada actualmente por algunas de las empresas del sector piñero es la participación a ferias comerciales internacionales, las cuales son utilizadas por muchos para compartir conocimiento de productos y realizar negocios. Actualmente estos eventos forman parte de la estrategia de comunicación de las empresas, ya que, se pueden desarrollar actividades como rondas de negocio, talleres, degustaciones y otros. Muchas veces en estos eventos se cuenta con la participación de importadores y representantes que andan en busca de adquirir nuevos productos, es por eso por lo que estas actividades se consideran atractivas para el ingreso de nuevos mercados internacionales.

Categoría 4: Estrategias Comerciales

Una estrategia comercial es poner en práctica y por medio de actividades las metas y objetivos de la organización, por lo que se requiere no solo el realizar planes, ver estadísticas, analizar estudios; las estrategias comerciales son parte de la comunicación diaria que se debe tener con el cliente y la búsqueda de nuevos negocios. Parte de las estrategias comerciales que se deben definir por las organizaciones del sector piñero es cómo va a salir su producto al mercado, qué queremos comunicar a nuestros clientes y cómo queremos que vean la piña de Costa Rica estas personas.

Por lo que en esta investigación surgió la interrogante de cuáles eran las estrategias comerciales que actualmente utilizan las empresas del sector piñero para poder ganar mercado y seguir posicionándose como el número 1 en exportación de piña a nivel mundial, por lo que contestaron lo siguiente:

Descripción

- Es muy importante que la empresa tenga clara su propuesta de valor, capacidad productiva y demás variables que lleven a buen término sus exportaciones, en PROCOMER procuramos orientar a cada empresa/empresario de forma particular, según su nivel y prepararle de forma apropiada para que venda en el exterior. (Entrevistado 1)
- Anualmente se cierran contratos con clientes, esto basado en la producción que se estima durante el año. Semana a semana se ofrece lo disponible a cada cliente basado en el estimado de producción. Una vez recibidas las órdenes se coordina con navieras y agencias aduanales para los respectivos trámites de exportación. (Entrevistado 5)
- Buscamos siempre la forma de tener un contacto más directo con el consumidor final, por lo que logramos desarrollar nuestra propia marca, UPALA GOLD, la cual trabajamos de la mano de clientes que han visto en ella una oportunidad para desarrollar mercado con un producto de excelente calidad. A la fecha, UPALA GOLD fue aceptada en mercados como Turquía, España y Francia. (Entrevistado 5)
- Las estrategias comerciales que actualmente utilizamos es el Marketing, información técnica de la calidad y el valor agregado del producto, procurando exponer siempre a Costa Rica como mayor productor del mundo y el país donde se produce la mejor calidad de piña, enviamos fotos, realizamos un proceso de envío de muestras para poder demostrarle al cliente que nuestro producto es de buena calidad, hasta podemos enviar

una inspección técnica en donde se mide la fruta por azúcar, por Brix, por la condición interna de la fruta, color y otras características. (Entrevistado 6)

- Entre las estrategias comerciales que utilizamos para comenzar una negociación de compra y venta de piña está el contar con contratos comerciales a largo plazo, de no menos de cinco años y hasta diez años para poder tener seguridad productiva con retorno a la inversión y enviar así riesgos de pérdidas en las producciones. (Entrevistado 7)

Análisis

Según lo explica señora Vargas experta de PROCOMER, el productor de piña debe contemplar en su estrategia comercial la propuesta valor, ya que, en esta se definen los precios según especificaciones de la piña, la calidad, su diferenciación con las demás piñas, su conveniencia, como reconocer su marca, sus beneficios, así como la indicación de que no cuenta con riesgos al consumir. Todos estos factores serán tomados en cuenta en el momento de negociar con los neozelandeses y deberán ser conocidos por el exportador de piña como parte de su estrategia de negocio.

En el caso de Upala Agrícola, ellos realizan su estrategia comercial por medio de la creación de una marca propia llamada UPALA GOLD, esto ayuda a que el cliente se familiarice rápidamente con el producto, con su marca y se distinga de las demás. Esta al indicar la palabra GOLD indica que la calidad de su piña es de oro. El crear una marca propia refuerza a que el cliente se identifique con la empresa como experto en el campo de la piña y con el producto por lo que ayudará a que se genere una costumbre de comprar siempre de la misma marca.

Otra estrategia comercial es indicar por diferentes medios de comunicación cuáles son los beneficios de la piña, como, por ejemplo, sus valores nutricionales, los beneficios que genera el consumo diario de esta para la salud y cómo ayuda para bajar de peso el consumir piña fresca, que es diurético, protege de tiroides, mantiene hermosa la piel, entre otras. En esta estrategia se busca relacionar las necesidades de los clientes con los beneficios de la piña fresca y generarles la necesidad de consumir esta diariamente para ayudar a mejorar la salud.

Parte de las estrategias comerciales utilizadas por la empresa Tropicales del Valle van enfocadas en el marketing, en donde se busca el analizar las necesidades de los clientes del mercado al que se desea ingresar. Siempre se realizan publicaciones en donde se expone a Costa Rica como líder mundial en la exportación de piña fresca. El envío de muestras es muy importante, ya que, esta es la forma en la que se puede demostrar la calidad de la piña y utilizar

estas para el lanzamiento de la piña en un supermercado, con el objetivo de que el consumidor lo pruebe.

Una vez se logre determinar que el producto es gustado por las personas en Nueva Zelanda y que cuenta con todos los requisitos para la exportación de piña fresca desde Costa Rica se deberán negociar contratos comerciales a largo plazo. En el caso de la empresa Piñales del Caribe, esta comercia contratos como mínimo de cinco años, esto con el fin de poder asegurarles producto a sus clientes y establecer el retorno de la inversión sobre este nuevo negocio. Esta estrategia comercial es muy difícil de utilizar, por lo que normalmente se envía piña fresca durante un año para confirmar la efectividad de la venta y luego de este tiempo se establece el contrato.

Categoría 5: Competidores

Las empresas que se dedican a producir piña en otros países son los llamados competidores directos del sector piñero costarricense. Por lo que es de suma importancia conocer a detalle quiénes son, cómo son sus negocios, cómo ofrecen la piña y debemos investigar cuáles son sus clientes. Adicionalmente hay que saber cómo reaccionar ante la competencia, ya que, forma parte de las estrategias comerciales, es por eso por lo que se debe analizar cuáles son las ventajas competitivas de esas otras empresas que compiten en el mismo mercado, por lo que se puede revisar su página Web, sus redes sociales y hasta probar la piña que ofrecen.

En esta categoría se busca conocer la competencia directa que tiene el sector piñero de Costa Rica, por lo que se les consultó a los expertos piñeros si conocen cuáles son sus competidores directos:

Descripción

- Yo tengo conocimiento que Panamá, también está buscando exportar piña a Nueva Zelanda y ellos podrían conseguir un barco con un envío más rápido, más opciones de navieras y más barcos grandes con diferentes rutas posibilitándole la comercialización con este país. (Entrevistado 6)
- Actualmente nuestra empresa tiene 40 años de experiencia en la exportación de piña, nos ha generado la estabilidad que hoy tenemos, es un negocio muy rentable, a pesar de que hay grandes competidores tanto a nivel nacional como internacional como Colombia y Panamá. Sin embargo, buscamos siempre el crecimiento con el ingreso a nuevos mercados antes de

que llegue la competencia y asumir todos los compromisos ambientales y los retos en innovación que forman parte de nuestro negocio día con día. (Entrevistado 7)

- Existe mucha competencia a nivel nacional e internacional, pero sabemos que estamos compitiendo con los mejores por lo que procuramos que nuestra piña sea un producto de calidad para los diferentes mercados internacionales, ya que, la fruta se cosecha con base en las necesidades de cada cliente y se toma en cuenta cada destino en particular. La empresa está interesada en establecer relaciones a largo plazo con los clientes con el fin de fortalecer la empresa y el mercado. (Entrevistado 8)

Análisis

El sector piñero que se dedica a exportación, la competencia local no debería considerarse, ya que, existen actualmente un gran número de países y mercados a los que aún no se lleva la piña costarricense. Al 2018 se contaba con 142 empresas que se dedicaron a la exportación, esto gracias a los esfuerzos realizados por estos empresarios dedicados a este negocio. Además, por medio de PROCOMER todas las empresas de este sector y que se encuentren preparadas pueden acceder a los mismos mercados y comercializar su piña.

Un país que se puede considerar como competencia directa en la venta de piña fresca es Panamá, este país ha buscado aprender sobre la agricultura de Costa Rica y las buenas prácticas para cosechar piña fresca. Panamá también fue visitado por los representantes de Ministerio de Industrias Primarias en Nueva Zelanda (MPI), por lo que se considera competencia inmediata para el ingreso a este mercado. Sin embargo, la FAO indica en sus estadísticas que, en el 2016 Costa Rica exportó un total de USD 905,305 a todo el mundo y Panamá apenas USD 17,041, por lo que se puede considerar a este país como competencia de bajo riesgo.

Otro país que se dedica a la exportación de piña fresca y que actualmente está incursionando en este mercado de exportación de fruta es Colombia que para el 2016 lograron exportar USD 9,624.00. Sin embargo, sus exportaciones tienen poco tiempo de ingresar a Europa por lo que aún no se encuentra este país preparado para el ingreso de piña fresca de exportación a Nueva Zelanda. Este tipo de competencia es de bajo riesgo, ya que, Colombia no cuenta con tanta experiencia como es Costa Rica.

Un competidor directo del sector piñero para las empresas de Costa Rica es Filipinas, este país actualmente es el proveedor directo de piña fresca para Nueva Zelanda, por lo que sería el principal competidor que tiene Costa Rica actualmente. La mayor cantidad de piña de Filipinas es

distribuida por Dole Philippines Inc, esta empresa cuenta con más de 20 años de experiencia en la producción de piña fresca y distribuye a países de Oriente Medio como Dubai, Egipto, Irán, Arabia Saudita, Turquía.

Categoría 6: Zonas de producción

Las zonas de producción de piña desde sus inicios se destinaron en lugares donde se necesitaba aumentar el empleo, sin embargo, entre los factores que se consideraron para elegir las zonas de cultivo está la temperatura del lugar que influye directamente con la calidad de la piña, sus suelos, ya que, el idóneo para el cultivo de piña debe ser el de origen volcánico, además, de las salidas a las carreteras principales para que faciliten el ingreso y la salida de los camiones, entre otros. Sin embargo, en los últimos años la cantidad de hectáreas sembradas en Costa Rica ha ido en aumento provocando el desagrado de muchas personas de las comunidades cercanas.

Al conversar con los entrevistados, estos manifestaron los lugares en los que se encuentra su producción y plantas de empaque y porque se mantienen en esta zona:

Descripción

- Los representantes del Ministerio de Industrias Primarias en Nueva Zelanda visitaron áreas de producción y plantas de empaque de la piña en las zonas de Guápiles, Sarapiquí, San Carlos y Upala (Entrevistado 2)
- Upala Agrícola es una empresa agroindustrial ubicada en la zona norte del país, en el cantón de Upala, Alajuela. Nuestros cultivos cuentan con una extensión que sobrepasa las 2.000 hectáreas dedicadas a la producción y exportación de piña fresca. Con esta cantidad de hectáreas hemos logrado sobre cumplir nuestras ventas. (Entrevistado 5)
- Con capital 100% costarricense, Tropicales del Valle se encuentra ubicada en Pital de San Carlos, en la que se desarrolla procesos de producir, empacar y exportar piña fresca, en este lugar el clima ayudado a contar con una piña de alta calidad. (Entrevistado 6)
- Compañía Agropecuaria Las Brisas, está ubicada en la zona de Upala, Alajuela, desde nuestra empresa se logran ver dos volcanes: el Miravalles y el Tenorio por lo que sabemos los minerales de estos volcanes ayuda a que nuestros cultivos sean mejores. (Entrevistado 7)

Análisis

Según las últimas estadísticas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Costa Rica (INEC) al 2014 se contaba con un total de 1,228 fincas dedicadas al cultivo de piña, estas producen para la venta de exportación como para la venta local. Se cuenta en este mismo año con un total de 37,659.9 hectáreas sembradas de piña distribuidas de la siguiente forma según la cantidad de hectáreas sembradas: Alajuela 17,869.9, Puntarenas 7,930.0, Limón 6,849.3, Heredia 4,928.3, San José 62.6, Guanacaste 15.9, Cartago 3.9 hectáreas.

La producción de piña ha tenido un crecimiento acelerado durante los últimos tiempos, expandiendo de forma rápida los cultivos dedicados a esta siembra, transformándose en una actividad indispensable para la economía del país debido a que genera los mejores ingresos económicos. Debido a este crecimiento es que se deben implementar nuevas formas de cuidar el medio ambiente, reducir el uso de químicos y fomentar un cultivo orgánico que, aunque es más laborioso siempre será más sano. También buscar actividades para ayudar a las comunidades vecinas que son las más atacadas con la expansión de las tierras dedicadas a esta producción de piña.

Otra de las problemáticas es la utilización de grandes cantidades de desecho orgánico, estos son encontrados en zonas de alta producción como San Carlos, por lo que se podrían utilizar estos desechos por productores en la alimentación del ganado, o también la utilización de estos desechos como alimento para gallinas, esta combinada con otros tipos de desecho. Lo que está claro es que se deben buscar más actividades que ayuden a reducir o sobre utilizar estos desechos que disminuyan el impacto negativo que generan actualmente.

Categoría 7: Proceso de Empaque

En la actividad piñera el empaque es parte fundamental de la presentación del producto, ya que, se utiliza como una herramienta de promoción y venta. Sin embargo, el uso de este radica en contener, proteger y preservar la piña fresca para que esta llegue en óptimas condiciones hasta el consumidor final. Siempre que se adquiere un empaque se debe asegurar que este proteja la piña durante el transporte tanto local como internacional, soporte el almacenamiento en cámaras de refrigeración y se muestre en excelentes condiciones en los supermercados donde lo compra el cliente final.

Para esta categoría se investigó por medio de los entrevistados como es su proceso de empaque y si realmente lo utilizan como una herramienta de promoción:

Descripción

- En Upala Agrícola el proceso de empaque lo verificamos en nuestras dos plantas empacadoras, las cuales calculan con calibradores de peso para clasificar la fruta, con sistemas de frío en área de empaque, así como túneles de preenfriado y cámaras de almacenamiento, donde se preserva el producto mientras llega el momento de que las cargas sean despachadas a su destino. Todas nuestras cajas van identificadas con la información de la empresa, el nombre del producto, el logo de UPALA GOLD que es nuestra marca propia y las certificaciones con las que cuenta nuestra empresa, así como también la cantidad de piñas que contiene. La piña que producimos es en tamaños que van del 5 al 10, de acuerdo con su peso. La fruta se vende en presentación con corona o sin corona. (Entrevistado 5)
- La piña pasa por un proceso de lavado y encerado para protegerla en términos de calidad y ampliar su vida útil, de tal forma que se pueda consumir hasta varias semanas luego de su cosecha en la plantación. La piña Premium Super Sweet es empacada con una tecnología que mantiene esta su coloración, frescura y sabor. Esta fruta “lista para comer” se ofrece en todos los calibres 5, 6, 7, así como 8, 9 y 10 inclusive. (Entrevistado 6)
- El último proceso de la piña antes de su envío es en la planta empacadora de las Brisas, aquí por medio de un control de calidad riguroso verificamos que cada caja cumpla con sus especificaciones como número, tamaño, brix y color se personalizan según sus necesidades del cliente final. Cada caja está etiquetada con su información para que su pedido sea rastreable a lo largo de todo su viaje. (Entrevistado 8)

Análisis

Para poder proceder a empacar la piña esta debe pasar por diferentes procesos que no pueden ser excluidos en ningún momento, esto con el fin de cumplir con las necesidades de los clientes. El proceso de empaque se basa en colocar la piña en las cajas de cartón corrugado, esta se ordena según su color y su tamaño que se muestre de forma uniforme. El proceso de empaque normalmente lo realizan mujeres, ya que, es una labor delicada, ya que, se busca darle un trato especial a la piña para que esta no sea golpeada ni provocar daños cuando se manipule la misma.

La utilización de delantales, redecillas, botas de hule son muy comunes, ya que, siempre se debe mantener en estas zonas los mejores hábitos de seguridad e higiene, esto con el fin de cuidar primero la salud de las personas que trabajan en estos lugares y mantener la calidad de la piña. Por lo que también se les pide a los trabajadores el lavado de manos, dedos, uñas y codos con abundante agua y jabón. Además, se debe tener a mano los materiales que se utilizan en este proceso como son las etiquetas, los divisores y los esquineros, entre otros.

Las cajas utilizadas en estos procesos deben cumplir con el Código Internacional de las Practicas Recomendado para el Empaque, Envasado y Transporte de Frutas y Hortalizas Frescas, en donde se especifican factores como la ventilación, resistencia necesaria para asegurar la manipulación y el transporte, calidad, higiene, resistencia al frío y que la piña se conserve en las mejores condiciones. Las cajas no deben tener ningún olor extraño ni materiales adicionales que afecten las condiciones de la piña.

Al mencionar el etiquetado de la caja de piña, esta representa una excelente herramienta de marketing, sin embargo, primero se debe asegurar que la misma cumpla con los parámetros oficiales de etiquetado de cajas en donde se detallan aspectos como: nombre del exportador, su dirección e indicación clara del origen, nombre del producto si el producto no es visible del exterior, el calibre, las unidades, el peso, la categoría y puede incluir la marca propia destinada a la piña de exportación.

Categoría 8: Control de Calidad

En toda empresa piñera las prácticas de control de calidad son indispensables, así como las inspecciones de las exportaciones de esta fruta, ya que, se busca garantizar el cumplimiento de todos los requisitos en los distintos procesos. Entre los aspectos más importantes a evaluar en el control de calidad está: que la piña sea de buena calidad, que esté libre de enfermedades e insectos, que se ajuste a las normas establecidas por el comprador en tamaño, color y cantidad, que se encuentre bien empacado y con sus etiquetas correctas, que cuente con los requisitos exigidos por Nueva Zelanda en relación con plagas de insectos, enfermedades y residuos.

Por esta razón, en esta categoría se conocerá las normas de calidad utilizadas por los productores de piña en Costa Rica que fueron entrevistados.

Descripción

- En Upala Agrícola, los controles de calidad es parte de nuestros procesos diarios, realizamos controles a los cultivos, a las piñas antes y después de ser extraída de la planta, realizamos procesos de limpieza de la piña, evaluamos a nuestros proveedores de servicios adicionales como empaques para que ellos también cumplan con la calidad que nuestra piña UPALA GOLD necesita. (Entrevistado 5)
- Antes de exportar piña esta se somete a un proceso de lavado, desinfectado y con una temperatura óptima para que la fruta aguante la refrigeración de 2 a 3 semanas máximo y se debe enviar en contenedores refrigerados para que consiga llegar y mantenerse en el país destino en las mejores condiciones y sea aceptada para la comercialización en los supermercados. (Entrevistado 6)
- El control de calidad está en todos nuevos procesos desde la recepción y las pruebas hasta el dimensionamiento, empaque y enfriamiento, cada paso está diseñado y administrado por Las Brisas para brindar un resultado de piña de alta calidad. (Entrevistado 8)

Análisis

Un sistema de control de calidad total involucra todos los procesos de la empresa desde el proceso de pre-cultivo de la piña hasta que esta se haya despachado de la empresa destino al cliente final, se deben documentar todos los procesos técnicos y administrativos y mantenerlos integrados uno con otros, esto con el fin de que sirvan de guía para todo el personal que realiza las actividades. Todas estas acciones ayudarán al inversionista de piña a la mejora de su sistema de costos y conocer las ganancias reales de la empresa.

La falta de establecer un proceso de control de calidad podría traer pérdidas millonarias a las empresas piñeras, ya que, la piña podría ser rechazada en Nueva Zelanda por falta de cumplimiento de todas las medias de las que se ha explicado anteriormente, además, la piña podría pudrirse y llegar en mal estado siendo imposible su consumo humano y perdiendo, además, de la piña todos los costos que le asignaron. Es por esto por lo que es de suma importancia que toda empresa piñera establezca un excelente control de calidad que le ayude a mejorar cada uno de los procesos y se genere una cultura en la empresa sobre hacer las cosas bien.

Entre las solicitudes que pide Nueva Zelanda para el internamiento de la piña fresca es que debe cumplir con los procesos de control de calidad determinando los siguientes requisitos en

la fruta: que esté entera, ya sea con o sin corona fresca, si cuenta con corona se le debe de quitar las hojas muertas o secas, sanas y exentas de podredumbre, que no tengan manchas oscuras internas, que no cuenten con plagas de las ya anteriormente mencionadas ni daños causados por estas plagas, que no cuenten con un olor extraño, entre otros.

Unidad de Análisis 3: Proceso Logístico de Exportación

Se define la logística como gestión del flujo y de las interrupciones en este, de insumos (materias primas, componentes, subconjuntos, productos acabados y suministros) y/o personas asociados a una empresa. (Castellanos, 2015, p.1). También se puede definir como: “Es una función operativa importante que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y distribución a los clientes” (Ferrel, Hirt, Ramos, Adianensen & Florez, 2004, p.282)

Para esta tercera y última unidad de análisis pretende conocer las experiencias que se tiene en el proceso logístico de exportación de piña y como estos conocimientos se pueden adaptar para que en un futuro se logre enviar piña fresca a Nueva Zelanda con éxito, de forma rentable y cumpliendo con los gustos y expectativas de los compradores en este país, así como del cliente final consumidor de las piñas cultivadas en Costa Rica.

Se desglosa para la unidad de análisis proceso logístico de exportación las siguientes cuatro categorías:

1. Trámite de exportación.
2. Envíos marítimos.
3. Opciones de navieras.
4. Contenedores refrigerados.
5. Envíos aéreos.
6. Tiempo de Tránsito.
7. Problemática en la logística.

Categoría 1: Tramite de exportación

Las empresas del sector piñero han crecido tanto en experiencia como en la forma de producción de sus cultivos, como también en las diferentes formas de realizar sus exportaciones, estas se han visto en la necesidad de aprender todo lo relacionado sobre los procesos de exportación hasta los diferentes países. Se deben tomar en cuenta aspectos como la entrega a tiempo de todos los documentos necesarios para este trámite, pleno conocimiento sobre los requisitos de internación del país importador, estar dispuestos a facilitar la información más relevante sobre el producto a exportar, así como el cumplimiento de toda la normativa fitosanitaria requerida para la gestión de exportación de la piña fresca.

Es por lo que, en esta unidad de proceso logístico de exportación, se estableció como primera categoría el trámite de exportación, en donde se busca conocer sobre las experiencias del sector piñero sobre este proceso.

Descripción

- Para información sobre el proceso de exportación le recomendamos consultar la “Guía Informativa sobre temas de comercio exterior”, el cual es un documento que recoge las principales fuentes de información en materia de comercio exterior que se pueden acceder de forma pública y gratuita. En dicho documento se encuentra el trámite de exportación paso a paso. (Entrevistado 1)
- Una vez se tiene lavada y seleccionada la piña de exportación, esta se empaca en cajas de 6 unidades por caja y se acomoda en pallets de madera certificada, se utilizan esquineros y plástico para evitar los golpes. Luego se pasan las piñas a cámaras de frío para que se mantenga fresca. Se coordina la carga del contenedor y el envío al puerto de embarque, siempre se debe utilizar contenedores refrigerados. En paralelo se va coordinando con nuestro agente de aduanas para que realice el DUA de exportación. También notificamos la salida a nuestro cliente para que espere la llegada del producto en destino. (Entrevistado 6)
- La finca cuenta con 270 hectáreas brutas, de las cuales actualmente sembradas se tienen 170 hectáreas, la finca cuenta con planta empacadora y cuartos fríos con capacidad para 5 contenedores. Una vez que la piña está empacada y nos aseguramos de que cada caja cumpla con sus especificaciones individuales. El número, tamaño, brix y color se

personalizan según sus necesidades. Cada caja está etiquetada con su información para que el pedido sea rastreable por el cliente a lo largo de todo su viaje. (Entrevistado 8)

Análisis

A finales del año 2018 se contaron con 142 empresas exportadoras de piña desde Costa Rica hasta prácticamente todo el mundo, por lo que todas ellas deben realizar proceso de exportación para poder cumplir con los requisitos legales que el comercio internacional exige. Si una empresa no reporta ante aduana la salida de sus contenedores de piña, estos serían parte del narcotráfico ilegal de producto y se vería en grandes problemas por esto.

Actualmente todo proceso de importación involucra a miles de personas que trabajan indirectamente para que la piña llegue hasta su destino final y sea degustada por las personas que gustan consumirla. Desde transportistas, agentes aduanales, personal fronterizo, navieras, coordinadores de inspecciones, pedimentadores, los trabajadores en los predios, el operador de grúa, entre muchos otros, gracias al esfuerzo de todas estas personas es que el comercio internacional se desarrolla todos los días desde cada uno de los rincones del mundo.

Cuando la empresa piñera busca realizar un trámite de exportación es indispensable que este sea ágil, confiable, a costos competitivos. Este proceso inicia con el envío de los documentos de embarque al agente aduanero para que este realice la Declaración Única Aduanera, conocido en Costa Rica como DUA, ya que, este es el principal soporte ante la autoridad aduanera indicando que la piña saldrá del país. El proceso finaliza una vez que el contenedor fue embarcado y despachado a su lugar de destino.

Categoría 2: Envíos Marítimos

En Costa Rica, el 98% de las exportaciones de piña en el año 2018 fueron despachadas por medio del envío marítimo, este medio de transporte internacional se utiliza en las exportaciones por medio de contenedores. Cada exportador de piña deberá por medio de una naviera reservar la cantidad de contenedores que necesite y el espacio en el barco. Existen itinerarios de transporte marítimo puerto a puerto, puerta a puerto, puerto a puerta o puerta a puerta. En el caso de las exportaciones de piña el más utilizado es el puerto a puerto.

En esta categoría se consultó a los entrevistados qué alcances tiene al utilizar este tipo de transporte y comentaron lo siguiente:

Descripción

- El 80% de nuestros envíos son marítimos, es en lo que nos especializamos, por lo que es muy importante para nosotros contar con equipos de contenedores de forma diaria. (Entrevistado 6)
- Nuestro fuerte es la exportación marítima, diariamente tenemos que estar revisando el costo de las tarifas navieras y que se cumplan con los contratos ya forma parte de la estructura de costos. (Entrevistado 7)
- Para exportar se producen de 7 a 10 contenedores por semana y se proyecta estar en los 12 contenedores por semana muy pronto. (Entrevistado 8)
- Realizamos envíos marítimos todos los días del año, es la razón de ser de nuestra empresa y gracias a esta labor es que nuestros clientes logran vender sus productos a nivel internacional. (Entrevistado 9)
- Hapag-Lloyd sumó un total de 219 barcos portacontenedores que se encuentran certificados en su totalidad, la capacidad total de la flota de Hapag-Lloyd asciende a 1.6 millones TEU para el envío de todas las cargas marítimas alrededor del mundo. (Entrevistado 10)

Análisis

Se tiene claro que hoy el transporte marítimo es el más utilizado en el comercio internacional, esto gracias a factores como el costo, los miles de contenedores que se pueden trasladar en un solo vapor y la oportunidad de llegar a cualquier parte del mundo, ya sea un producto líquido, sólido o gaseosas. En el caso de la piña fresca, el poder contar con una conexión de fluido eléctrico a través del barco para que los contenedores permanezcan refrigerados es la mayor ventaja.

El transporte marítimo es utilizado por prácticamente todas las empresas que exportan, lo que es de suma importancia planificar con anticipación la contratación de los espacios en el buque y la reserva de contenedores para no correr el riesgo de quedar sin espacio. En el sector piñero esta planificación es vital, ya que, se está trabajando con un producto perecedero el cual no puede esperar días para ser movilizado. La experiencia del encargado de logística es fundamental, ya que, según su buena relación y contando con una negociación clara con toda la cadena logística podrá lograr que sus contenedores de piña no se queden atascados en Costa Rica.

Categoría 3: Opciones de navieras

Para lograr cumplir con los tiempos de tránsito y entrega de la piña fresca, es de suma importancia contar con diferentes opciones de naviera para así poder garantizar al cliente la entrega a tiempo, En Costa Rica las navieras más utilizadas son: A.P. Moller-Maersk Group, Mediterranean Shipping Company (MSC), CMA CGM, Hapag-Lloyd, Evergreen Marine Corp. Uno de los beneficios más grandes de poder exportar por el medio marítimo es la cantidad de contenedores que se podrían despachar en un solo envío.

En esta categoría los entrevistados cuenta su experiencia en contratación de navieras; también se consultó dos navieras sobre sus servicios y conocimientos en el envío de piña:

Descripción

- Todos nuestros contenedores son contratados a Hamburg-Sud, mantenemos muy buena relación con esta naviera desde hace muchos años y rápidamente nos suministran los equipos refrigerados que necesitamos. (Entrevistado 6)
- Maerks es la empresa de transporte marítimo de contenedores más grande del mundo, según nuestras estadísticas movemos 12 millones de contenedores cada año y los entregamos en cada rincón del mundo; por lo que transportar piña no es un problema. (Entrevistado 9)
- En Hapag Lloyd recibimos su carga donde quiera que nos necesite. Y lo hacemos a la manera alemana: rápida, eficiente y responsablemente. (Entrevistado 10)

Análisis

Las agencias navieras desempeñan un papel clave en el comercio internacional, ya que, son considerados los motores de la industria productiva. Entre los servicios que se buscan al contratar una línea naviera se está que cuente con rutas diarias, organización logística y que tenga disponible suficientes contenedores para que la carga de piña llegue a tiempo y en buenas condiciones a su destino final a un buen costo y en un ambiente seguro.

Además, de contar con todas estas condiciones, las navieras deben comprometerse con sus clientes y cumplir con objetivos como: facilitar la ayuda a sus clientes a la hora de hacer negocios, mantener transparencia tanto en sus procesos administrativos como en el control de la carga que se transporta, prevenir que ocurran accidentes de trabajo y enfermedades

ocupacionales, reducir las emisiones contaminantes al aire, al agua y al suelo y hasta cumplir con un programa de responsabilidad social.

En el momento de elegir una línea naviera se debe investigar si cuenta con rutas diarias a los puertos que se necesitan, esto con el fin de determinar si los tiempos de tránsito están acordes a las necesidades de las exportaciones de piña. Es de suma importancia conocer los momentos de salida de la ruta que más convenga, así como los itinerarios de reserva de contenedores, entrega de equipos en puerto, entrega de DUA, marchamos, entre otros.

Categoría 4: Contenedores refrigerados

Los contenedores que se utilizan para la exportación de piña deben ser de tipo refrigerados ya sea de 40 o 20 pies de largo, sin embargo, estos últimos son muy escasos en el mercado, por lo que normalmente se utilizan solo los de 40 pies. Este tipo de contenedor son los óptimos para el almacenamiento de productos perecederos, ya que, proporciona un ambiente controlado que va de -26°C hasta temperatura ambiente. El contenedor se conecta a la red eléctrica del barco, de las terminales portuarias o de los camiones para lograr mantener la refrigeración durante todo el tránsito.

En este capítulo se conocerá los conocimientos de los entrevistados con respecto a sus experiencias con contenedores refrigerados:

Descripción

- La coordinación con la naviera dependerá de si cuenta con contenedores refrigerados en el momento que los requerimos; normalmente las navieras que utilizamos son Maersk, Hapag-lloy y CMA-CGM. (Entrevistado 5)
- En un contenedor refrigerado se pueden exportar hasta 1560 cajas, lo que corresponde a 12,480 piñas por FCL. (Entrevistado 7)
- Contamos con suficientes equipos refrigerados para cubrir el negocio de productos perecederos, estos son de 40 pies de largo ideales para el almacenamiento de piña fresca los cuales son conectados a la corriente eléctrica para proporcionar un ambiente controlado que va de -26°C hasta temperatura ambiente. (Entrevistado 9)
- Sabemos que la piña es sensible a las altas temperaturas por lo que se requieren de contenedores refrigerados y Hapag los suministra a muchas de las piñeras costarricenses.

Los equipos que actualmente tenemos son modernos, los entregamos limpios y nos comprometemos a proporcionar un control preciso de temperatura. (Entrevistado 10)

Análisis

La contratación de un contenedor refrigerado es indispensable para la exportación de piña, si se llega a exponer la fruta fresca en un contenedor estándar sin sistema de refrigeración se genera un alto riesgo tanto para el exportador como para el importador, ya que, las altas temperaturas que hay en el mar podrían dañar rápidamente la piña provocando que esta se pudra durante el transporte, además, de que estos contenedores no cuenta con las ventilas apropiadas que se necesitan para el envío de piña.

Los contenedores refrigerados más modernos cuentan actualmente con un sistema de atmósfera controlada que les permite a los operadores de las naves reducir la tasa de respiración de las piñas que portan los contenedores y así monitorear los niveles de oxígeno, dióxido de carbono y nitrógeno dentro de este. Uno de los beneficios más grandes de contar con un equipo que utilice un sistema de atmósfera controlada es el poder retardar la maduración de la piña, así poder retardar su decoloración y mantener la frescura en esta fruta.

Estas ventajas tecnológicas son las que deben de aprovechar el sector piñero para mantener la calidad de la fruta hasta que llegue a los destinos más lejanos, en este caso sabemos que las negociaciones con Nueva Zelanda serán complicadas por los tiempos de tránsito que se tienen actualmente, pero con el uso tecnológico de estos nuevos contenedores se puede reducir el riesgo de deterioro de la piña fresca hasta su llegada a los supermercados neozelandeses.

Categoría 5: Envíos aéreos

Para las exportaciones de piña aérea, este no es el método más económico, pero si el más utilizado para los envíos urgentes o bajas cantidades de piña gourmet. Cuando se requiere de este servicio se sobre entiende que se necesita agilidad, dinamismo y rapidez en este servicio. Es de suma importancia contar con un servicio carguero para cargas sobre dimensionadas, en donde se cuente con los mejores tiempos de tránsito y cuidados para mantener la piña en sus mejores condiciones hasta la llegada de esta.

Para esta categoría se busca conocer en qué momentos las empresas piñeras toman la decisión de contratar un servicio de exportación con envío aéreo.

Descripción

- Se debe conocer el tipo de negocio que buscan los neozelandeses, ya que, les podríamos ofrecer un tipo de negocio especializado en donde se envía de forma aérea para que la mercadería llegue rápido, esto lo hacemos con productos de alto valor agregado, en donde el cliente está dispuesto a pagar por este producto y en el caso de la piña actualmente se exporta aérea a España, Italia y Francia, pero es una piña madurada en la planta, con alta cantidad de azúcar, convirtiéndola en un producto gourmet. (Entrevistado 6)

Análisis

Según nos comenta el señor Álvaro Figueroa, propietario de Tropicales del Valle, ellos son especialistas en el negocio de exportación de piña fresca aérea; ya que, han logrado descubrir en Europa un nicho de mercado muy exclusivo donde requieren pocas cantidades de fruta, pero que estas sean de muy alta calidad, ya que, son utilizadas en restaurantes cinco estrellas. Estos comerciantes pueden pagar el precio adicional de un envío aéreo, ya que, lo que más les interesa es la calidad de la piña fresca. Por lo que se determina que este negocio, aunque es de bajas cantidades es muy exclusivo, provocando que sea más rentable, ya que, el cliente mantiene su deseo por adquirir siempre la misma marca de piña fresca.

El costo de un flete aéreo para exportar piña fresca podría ser hasta tres veces más alto que el de un contenedor refrigerado. Por lo que no todos los inversionistas están dispuestos a pagarlo. Al 2018 en Costa Rica del total de exportación de piña fresca el 1% fue enviado vía aérea a destinos como Bélgica, España, Estados Unidos, Holanda, Italia, Portugal y Rusia entre otros. En total se alcanzó a exportar para este año 10,175 toneladas de piña fresca representando este un ingreso FOB de 8,840,476.00 USD para los productores de piña.

Entre las ventajas que se lograron determinar al utilizar este medio de transporte aéreo en las exportaciones de piña están: la rapidez, ya que, es el modo de transporte más rápido por lo que es recomendado cuando el factor de tiempo es importante, no hay barreras físicas por lo que se logra que el viaje no tenga interrupciones logrando escoger una ruta más corta y directa a través de mares y montañas y por último es que es de fácil acceso, ya que, puede entregar la piña fresca más cerca de los lugares finales de destino, ya que, por medio del envío aéreo se recorren largas distancias.

Categoría 6: Tiempo de Tránsito

Tiempo en tránsito o más conocido como el lead time es el tiempo que transcurre entre el momento en que un pedido se emite y el momento en el que es recibido. Se trata de un concepto fundamental en logística que no puede dejarse de lado si se desea ofrecer un servicio de calidad. También conocido como “tiempo de espera de una orden”, el lead time sirve como parámetro para la evaluación y mejora de los modelos aplicables a la red de suministro, teniendo siempre en cuenta las necesidades de los clientes. Cuando se piensa en estrategias de mejora en una empresa de logística, el tiempo es una pieza clave. No tenerlo en cuenta o desestimar su valor es un grave error. El modo en que el tiempo se gestiona influye de manera directa sobre los resultados finales de cada etapa. (Cantos, 2015)

El tiempo de tránsito es uno de los factores fundamentales para conseguir el éxito en las exportaciones, es por eso que se determinó esta categoría y los entrevistados comentaron lo siguiente:

Descripción

- El tiempo de tránsito aéreo hasta Nueva Zelanda es de 22 horas. (Entrevistado 2)
- El “lead time” es la situación más compleja que se tiene actualmente en el comercio internacional de la piña y un ejemplo es realidad actual que se tiene con China en donde se han realizado envíos de piña en grandes cantidades, pero el barco dura 35 días o más días en llegar y la piña se pone mala. Entonces se necesitan barcos rápidos y con servicios directos que salgan de Costa Rica a cualquier puerto chino, que tarden como máximo 20 días de tránsito para lograr que la fruta llegue en buenas condiciones. (Entrevistado 6)
- En este momento estamos manejando una muy buena ruta saliendo de Puerto Caldera y llegando a la Terminal de Contenedores en Lyttelton, Nueva Zelanda. Esta ruta realiza una parada de transbordo en Balboa, Panamá. Esta ruta tiene un tiempo de tránsito aproximado de 32 hasta 37 días aproximadamente. También contamos con ruta llegando a Puerto Napier, Tauranga y Nelson todos estos en Nueva Zelanda. (Entrevistado 9)
- La mejor ruta comercial que tenemos actualmente a Nueva Zelanda tiene un tiempo de tránsito de 32 días aproximadamente, saliendo de Puerto Limón, con transbordo en Cartagena, Colombia y llegando al puerto comercial de Auckland, Nueva Zelanda. Contamos también con ruta saliendo de Puerto Caldera, con un tránsito aproximado de hasta 37 días,

con transbordo en Manzanillo, México y un segundo transbordo en Long Beach, California, por último, llegando al puerto comercial de Auckland. (Entrevistado 10)

Análisis

Entre lo que se logra analizar de los tiempos de tránsito, la parte positiva es que hoy si se cuenta con navieras que viajen de algún puerto en Costa Rica hasta algún puerto en Nueva Zelanda por lo que si hay medios marítimos para llegar a este destino. Sin embargo, los tiempos más rápidos están entre los 26 y los 33 días aproximadamente saliendo de Puerto Caldera y de 34 con salidas de Puerto Limón. Por lo que es de suma importancia que el exportador esté claro de cuál es la ruta que le funciona más, ya que, también hay rutas que duran 46 – 58 y hasta 80 días de tránsito debido a la cantidad de transbordos que realizan.

La preocupación más grande del sector agrícola dedicado a la exportación de piña fresca son estos días de tránsito, ya que, ellos necesitan que el tiempo de transporte como máximo sea de 30 días, ya que, de lo contrario corren un gran riesgo de que la piña se llegue a podrir o que ya no se encuentre con la frescura deseada para la venta en los supermercados. Por lo que se tendría que evaluar muy bien cuál es la línea naviera que más funciona para estos envíos a larga distancia y según la ruta, tiempo de tránsito y que cuente con contenedor refrigerado.

Es importante saber que si no existe un compromiso por parte de las navieras en buscar opciones para mejorar sus rutas y que el mercado se siga abriendo será muy difícil mantener una comercialización constante con un país como Nueva Zelanda. Por lo que se deben negociar con estas empresas navieras, mostrar lo delicado del negocio y generar conciencia de sí habrá cumplimiento o no por parte de ellas para así poder tomar las mejores decisiones.

Categoría 7: Problemática en la logística

En el momento en que la cadena de abastecimiento sufre algún problema este llega a repercutir directamente en el resto de los procesos, así como cuando el transporte pasa ser una variable incierta, se falla en los tiempos de entrega, se generará una mala percepción por parte de los consumidores y se reduce el valor de la marca. Factores como las rutas navieras, escasez de contenedores refrigerados y altos costos son los problemas más frecuentes en las exportaciones de piña.

En esta categoría se busca conocer cuál es la problemática actual que sufre el sector piñero en relación con la logística de exportación, por lo que respondieron lo siguiente:

Descripción

- Se necesita una logística de exportación marítima que sea mucho más ágil y donde no se tengan los mismos problemas que tenemos hoy con la exportación de piña a China. (Entrevistado 2)
- El único problema que se tiene actualmente con las exportaciones de piña es el tema de logística que aún no se ha podido resolver. Las empresas que actualmente estaban exportando a China comenzaron a disminuir sus negociaciones y envíos, ya que, aún no hay soluciones de logística. (Entrevistado 3)
- El país se encuentra preparado para exportar piña a Nueva Zelanda y a cualquier parte del mundo, pero está sujeto a los tiempos de tránsito de los barcos, esa es la mayor limitante que hay para esos países que se encuentran tan lejos del nuestro. Por lo general la limitación del transporte restringe cualquier proceso de exportación, ya que, se generan grandes riesgos tanto para el importador como para el exportador. (Entrevistado 6)

Análisis

Durante el 2018 se dieron las primeras exportaciones de piña a fresca China, al igual como sucede con Nueva Zelanda había grandes expectativas por parte del sector piñero de los ministerios participantes y de todo el país, las primeras exportaciones se dieron con éxito, pero se generó una gran problemática con los tiempos de tránsito, los altos costos de fletes y la falta de cumplimiento de las navieras en estos y esto generó una gran problemática entre los inversionistas de este mercado que hoy no se ha logrado resolver.

En este caso China se ha convertido en un gran socio estratégico para Costa Rica, tal como lo desea ser Nueva Zelanda y el sector piñero está haciendo grandes esfuerzos por ingresar a estos mercados, pero se ha convertido en una gran problemática no poder encontrar una solución a los problemas logísticos, a pesar de que PROCOMER y CADEXCO han buscado interferir en el tema y buscar apoyo del gobierno costarricense.

Otra de las grandes problemáticas que se han dado en la logística de exportación de piña a los diferentes mercados son los envíos en los que han encontrado droga dentro de la piña; el caso más reciente fue en el 2018 en donde se encuentran ocultos 67 kilos de cocaína dentro de las piñas frescas con destino a España, el contenedor era de origen costarricense. Este tipo de noticias afecta enormemente la imagen del país y del sector piñero en todo el mundo, ya que, un reconocido periódico de Nueva Zelanda también publicó esta noticia.

Interpretación de Datos

Gracias a las experiencias obtenidas por los expertos entrevistados se logra conseguir toda la información suficiente para poder interpretar los datos de la mejor forma y cumplir los objetivos de esta investigación por lo que se determina:

Debido al primer acercamiento y la apertura de un Acuerdo de Cooperación Bilateral en materia agrícola firmado por la República de Costa Rica y la República de Nueva Zelanda, siendo los ministerios responsables el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica y el Ministerio de Industrias Primarias de Nueva Zelanda, es que se logran abrir las puertas para comercializar piña fresca de primera calidad a este país, siendo motivo de gran interés para el sector piñero que busca conseguir nuevos socios comerciales.

El mayor interés de Nueva Zelanda por conseguir piña fresca desde Costa Rica es nuestro país, que es el principal exportador de piña fresca a nivel mundial, por lo que se considera que la piña fresca costarricense es la preferida como número 1 por las personas alrededor del mundo que han logrado degustar de ella, ya sea en consumo directo como acompañando diferentes platillos, postres y bebidas.

Debido a esto es que, en el 2018, ejecutivos del Ministerio de Industrias Primarias de Nueva Zelanda visitaron Costa Rica para realizar los primeros estudios fitosanitarios y de control de calidad. Por lo que, junto con el MAG, visitaron las fincas piñeras, conocieron los procesos de cultivo, control de calidad, procesos de empaque y despacho de la piña. Se mantuvieron reuniones con el fin de conocer sobre la política contra riesgos de plagas y los protocolos fitosanitarios aplicados en Costa Rica.

Por lo que en este momento, los especialistas del Ministerio de Industrias Primarias de Nueva Zelanda están preparando el Protocolo de Riesgo de Plagas y el Protocolo de Importación de piña fresca que será exclusivo para Costa Rica y que será de acatamiento obligatorio tanto para el sector piñero interesado en exportar piña fresca a este país como para el MAG como ministerio encargado de emitir el certificado fitosanitario indicando que los cultivos se encuentran libres de plagas como lo solicita Nueva Zelanda.

A nivel comercial se busca entender cómo es la cultura de compra de los neozelandeses con respecto a la piña fresca. Por lo que se logra determinar que en Nueva Zelanda sí consumen piña fresca actualmente con origen de Filipinas, las cuales se venden en mercados artesanales y

grandes supermercados; esta fruta es muy gustada por los neozelandeses para consumir con sus carnes y en prostres principalmente. Lo que más les agrada es su particular olor y sabor.

La única variedad que actualmente está autorizada a Nueva Zelanda y que, además, es producida en Costa Rica es la de Tipo MD2, la cual es una fruta de rico sabor, con un alto grado de azúcar y fibra, contiene vitamina C y apenas 50 calorías por unidad. Este tipo de piña es la que mejor se comercializa a nivel mundial por Costa Rica debido a la gran cantidad de beneficios que posee, así como su buen precio.

Otro elemento que es investigado son los procesos de cultivo de piña en Costa Rica, ya que, fue el enfoque principal de los miembros de MPI de Nueva Zelanda. Actualmente se utilizan muchas herramientas de alta tecnología para el riego de agua y químicos en las piñeras y bandas transportadoras para la recolección de la piña, pero la mayoría del trabajo de campo es completamente manual, desde la cosecha de las plantas, la recolección de la maleza y la extracción de la fruta de la planta se realiza con personal costarricense.

El primer estudio que está realizando el MPI de Nueva Zelanda es el Protocolo de Riesgo de Plagas, por lo que se investigó sobre el control de plagas que se tiene en Costa Rica. Actualmente el departamento encargado de esta revisión es el Servicio Fitosanitario del Estado, este departamento pertenece al MAG. Esta entidad mantiene constantes revisiones de los suelos donde se cultiva piña, toma muestras para ser analizadas en los laboratorios y emite el permiso para exportar piña a todos los países.

El protocolo de Riesgo de Plagas Fitosanitario que realiza el MPI de Nueva Zelanda detalla las plagas que son restringidas en su país categorizadas por tipo de riesgo y si requieren cuarentena o no y el detalle por nombre de plaga. Por lo que es responsabilidad del exportador de piña cumplir con los controles de calidad para regular las plagas de su finca y notificar al MAG si detecta una nueva plaga que no está regulada. Este requisito es indispensable de cumplir antes de comenzar el proceso de negociación, ya que, en Nueva Zelanda no están dispuestos a comprar piña que no sea salubre para las personas.

Otra forma de combatir los riesgos por plagas es implementando las buenas prácticas agrícolas tanto en las fincas de producción como en las empacadoras de piña. Estas buenas prácticas involucran los procesos productivos, operativos y administrativos. En Costa Rica para formar cultura de buenas prácticas agrícolas el MAG y CANAPEP realizan seminarios sobre temas de cuidado de cultivos y protección para los trabajadores de las fincas y como combatir el

riesgo por la mosca de establo. Todas estas capacitaciones van relacionadas con el objetivo país de los cuidados con el medio ambiente.

Un punto que considerar como indispensable es, la forma en que se debe negociar con los neozelandeses, ya que, es una cultura muy diferente a la costarricense y el ingreso a este mercado para el sector piñero es completamente nuevo. Por lo que se debe valorar factores como el idioma y la falta de conocimiento en la cultura por lo que la búsqueda de un traductor neozelandés es una buena idea si se desea visitar el país en búsqueda de negocios, así como aprender sobre las costumbres básicas de su cultura.

Sin embargo, a pensar que se estudien todas estas consideraciones, existe un riesgo de la no apertura del mercado agrícola entre Nueva Zelanda y Costa Rica. Esto podría suceder si no se logran subsanar la problemática logística que se tiene hoy, ya que, los productores de piña no pueden exponerse a tener pérdidas y a generar una mala imagen de negociación con el resto de los países.

Otra problemática para considerar es el posible impuesto que quiere asignar el gobierno de Costa Rica a las exportaciones de piña, en donde se evalúa la idea de que se pague 1 dólar por cada caja de piña exportada. Esto sería de gran impacto para el sector piñero, ya que, los precios internacionales de la piña han venido decreciendo y cada vez es más fácil de negociar con los grandes supermercados por lo que un impuesto vendría a elevar los costos y a dañar la competitividad de este negocio.

A pesar de esto, Costa Rica sí cuenta con capacidad exportadora para negociar con Nueva Zelanda piña fresca, ya que, se cuenta con un ritmo de producción constante durante todo el año, es por eso que se busca el ingreso a nuevos mercados. Además, de que la piña que no logra ser colocada en los mercados internacionales se vende a buen precio localmente o se utiliza para la preparación de productos sustitutos como piña enlatada, mermelada de piña o jugo de piña, los cuales también son productos sumamente atractivos en los mercados locales como los internacionales.

Muchas de las empresas piñeras están a la espera de que pronto se abra el mercado neozelandés, pero primero hay que esperar a que los trámites protocolarios estén listos y seguidamente realizar los estudios de mercado correspondientes en donde se espera contactar a los posibles clientes, realizar visitas, enviar información técnica y muestras. Esto podría tardar varios meses antes de que se realice la primera exportación de piña a Nueva Zelanda.

Entre las herramientas que se utilizan actualmente los productores de piña para el estudio de ingreso a nuevos mercados están: los realizados por PROCOMER, CANAPEP y el Banco Central de Costa Rica, las estadísticas de Doing Business, estadística de la FAO y las OEC, esto con el fin de entender las condiciones del mercado al que se desea ingresar, así como la competencia que se tiene con otros países que también cultivan piña como Panamá, Colombia, Brasil, China y Filipinas.

Por medio de PROCOMER las empresas productoras de piña reciben diferentes tipos de asesoría y entre estas están el determinar las estrategias comerciales que se deben utilizar. Cerrar contratos a largo plazo con clientes, mostrar publicidad por medio de una marca propia, el marketing informativo por medios electrónicos son estrategias comerciales que el sector piñero ha logrado desarrollar con otros mercados como el de Estados Unidos y Europa y donde se buscara utilizar estas experiencias en el mercado de Nueva Zelanda.

La competencia directa e indirecta también es considerada como parte de los estudios de mercado que se realicen, por lo que se logra determinar que Filipinas es la principal competencia directa que tiene Costa Rica actualmente. Filipinas es el principal exportador de piña que tiene Nueva Zelanda actualmente y una de las razones por las que será difícil competir con este mercado es por la distancia y no por la calidad de la fruta.

Según las estadísticas del INEC, al 2014 Costa Rica contaba con 1,228 fincas dedicadas a la siembra de piña estas se dedican tanto a la venta local como a la de exportación. Gracias a esto la venta de exportación han tenido un crecimiento acelerado en la última década y se espera contar con los mismos resultados en los próximos años; pero igualmente han venido creciendo las problemáticas por el mal uso de los suelos, contaminación de las aguas por la cantidad de químicos que se utilizan provocando daños a los ecosistemas.

Para disminuir esta problemática se ha buscado mejorar los controles de calidad involucrando todos los procesos de la empresa desde la preparación de los suelos antes del cultivo, procesos de lavado de la piña, empaque y finalmente hasta que sea despachado los contenedores con piña hasta su lugar de destino. El no contar con procesos de control de calidad podría provocar pérdidas millonarias para los productores, para los clientes y para el país, así como cerrar las puertas en los mercados que ya se comercializa.

El proceso de empaque también es sumamente regulado en el sector piñero, ya que, se debe de cumplir con el Código Internacional de las Prácticas Recomendado para el Empaque,

Envasado y Transporte de Frutas y Hortalizas Frescas en donde se establecen todas las regulaciones de las cajas que se utilizan para el empaque de la piña de exportación, calidad e higiene de estas cajas. Las mismas deben soportar el peso y las condiciones de enfriamiento y transporte hasta la llegada a su punto final de distribución frente al cliente.

Durante el año 2018 Costa Rica contaba con 142 empresas que se dedican a la exportación de piña fresca tanto en envíos marítimos como aéreos y terrestres y todas ellas llevan un proceso de exportación, el cual es de acatamiento obligatorio para la salida de las piñas del país y es regulado en las zonas fronterizas por el Control Aduanero Costarricense. Para realizar el trámite de exportación se necesita de un agente aduanero que realice el DUA de exportación y se entregue este documento al transportista para su debida movilización y despacho, dependiendo del medio de transporte elegido.

Al año 2018, el 98% de las exportaciones se dieron por medio de un transporte marítimo, ya que, este hoy es el más utilizado en todo el mundo, debido a su costo, cantidad de contenedores a movilizar y la ventaja de poder exportar a cualquier parte del mundo. Se requiere de una simple coordinación entre la naviera y el exportador para contratar un contenedor y realizar la reserva en el vapor que lleve la ruta que llegue al país destino al que se desea exportar.

En Costa Rica llegan diferentes navieras a Puerto Limón y Puerto Caldera, pero las que más se utilizan es Maerks, Hapag.Lloyd, MSC, CMA-CGM entre otras. La contratación de una naviera dependerá si esta cuenta con rutas convenientes para la más pronta llegada de la piña hasta el país destino, si cuenta con disponibilidad de contenedores, el costo del flete y si cuenta con un ambiente seguro y confiable para la movilización de la carga.

En el caso de la piña se debe contratar un contenedor refrigerado, ya que, se requiere que la fruta llegue fresca y disminuir el riesgo de putrefacción de esta. Hoy se cuenta con contenedores refrigerados modernos, con control de atmósfera controlada, en el cual se puede estar regulando la temperatura dentro del contenedor durante el transcurso del viaje, así como el monitoreo de los niveles de oxígeno, dióxido de carbono y nitrógeno. Toda esta tecnología es de mucha ayuda para la movilización de mercaderías perecederas como las piñas costarricenses.

También se realizan envíos aéreos de piña fresca, para el 2018 esta apenas cubría el 1% de los envíos bajo este medio de transporte. Estos envíos son de alto costo y la cantidad de piña a despachar es regulada por la línea aérea. Sin embargo, es utilizado cuando se necesita llegar rápido. Actualmente las empresas que exportan vía aérea es porque cuentan con un tipo de cliente

muy exclusivo que está dispuesto a pagar este sobre precio para poder recibir una piña de muy buena calidad y sabor.

En las exportaciones de piña se han venido presentando diferentes problemas en la parte de logística de transporte en donde los tiempos a los destinos más lejanos como China se han venido alargando y los costos han venido en aumento por lo que el sector piñero teme que esto suceda con las futuras exportaciones a Nueva Zelanda si no se logra subsanar pronto. Adicionalmente se agrega la problemática con las drogas en donde se encuentran contenedores de piña provenientes de Costa Rica con piñas rellenas de cocaína, generando esto una mala imagen de los exportadores.

El país y el sector piñero ya se encuentra preparado para el ingreso a Nueva Zelanda, los trámites protocolarios fitosanitarios van en camino y existe un gran deseo de los productores de poder comercializar en este mercado a lo que hoy se conoce como la mejor piña del mundo. Sin embargo, hay que seguir trabajando en temas ambientales y de desarrollo sostenible, así como la solución a la problemática de logística de transporte para poder dar buen término a estas comercializaciones.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- La visita de las autoridades del Ministerio de Industrias Primarias fue exitosa, ya que, se logró que conocieran las fincas productoras de cultivo de la piña, plantas empacadoras y procesos de despacho, así como todos los controles fitosanitarios que tiene Costa Rica y que se aplican a cada una de las exportaciones de piña.
- Nace la necesidad de conocer más de la cultura de Nueva Zelanda, sus rigurosos protocolos fitosanitarios, además, de su forma de comprar piña fresca.
- Por lo que se debe de aprender cuál es la mejor manera de negociar con ellos si se desea el ingreso a este mercado.
- El tipo de piña que mayormente se consume en Nueva Zelanda es la MD2, la cual es la más comercializada en todo el mundo por medio de los productores costarricenses. Actualmente Nueva Zelanda no cultiva piña de ninguna variedad.
- El sector piñero muestra que sus procesos de producción son complicados, ya que, se requiere de alta contratación de mano de obra para el cultivo de sus piñas, además, de que se debe de cumplir con todas las normas de calidad solicitadas por el MAG.
- En Costa Rica se mantienen diferentes revisiones para comprobar que las plagas se encuentran reguladas, estas se regulan por medio de inspecciones del MAG y de CANAPEP.
- El contar con el Protocolo Fitosanitario y Protocolo de Riesgo de Plagas por parte de Nueva Zelanda es el punto de partida para lograr conseguir clientes y negociar con los neozelandeses.
- La implementación de Buenas Prácticas Agrícolas es fundamental si se desea permanecer en el negocio piñero, ya que, el país y los países con que se negocia tiene como objetivo el disminuir el impacto con el medio ambiente.
- La forma de negocio de los neozelandeses es tranquila, pero directa, por lo que el sector piñero debe prepararse, aprender sobre su idioma y cultura.
- Existe el riesgo de la no apertura al mercado neozelandés, esto debido a la problemática de un posible nuevo arancel establecido a las exportaciones de piña que aún no se ha logrado determinar.

- Costa Rica sí cuenta con capacidad exportadora de piña fresca para el ingreso al mercado de Nueva Zelanda, solamente se está a la espera de los Protocolos fitosanitarios y Protocolos de Importación.
- El sector piñero siempre está buscando el ingreso a nuevos y emergentes mercados en donde se logre comercializar con éxito la piña fresca costarricense.
- El contar con herramientas para el estudio de mercados es indispensable para las empresas piñeras, ya que, con estos se puede conocer más sobre la factibilidad de negocio en el nuevo país.
- Cada empresa debe contar con estrategias comerciales que le permitan vender más y con mayor rentabilidad, con las cuales den a conocer sus productos, la calidad de este y sus beneficios para la salud.
- El conocer la estructura de trabajo de los competidores también es una estrategia comercial; actualmente el sector piñero debe conocer mejor la competencia que tiene con otros países.
- Las principales zonas de producción en Costa Rica están ubicadas en Alajuela, Puntarenas y Limón, estos lugares son elegidos por su buen clima, por contar con tierras cerca de volcanes y para acrecentar el empleo en estos lugares.
- Los procesos de empaque son indispensables para el éxito de la exportación, además, de ser un instrumento de marketing innovador y que llega a ser visto por el cliente final en los supermercados.
- Toda empresa del sector piñero debe establecer en sus diferentes procesos revisiones de control de calidad, esto le ayudará a aumentar el rendimiento, la calidad de la piña y a tener mayor rentabilidad financiera.
- El trámite de exportación debe ser un proceso ordenado y confiable, se debe dar con un agente de aduanas responsable, ya que, al tramitar un DUA de exportación se está certificando que la mercadería saldrá del país a un nuevo mercado.
- El envío marítimo es el medio más económico y más utilizado en las exportaciones de piña, por lo que es parte fundamental para poder cumplirle al cliente a tiempo y en forma tal como se negoció.
- Actualmente en Costa Rica existe gran variedad de navieras que son las responsables de los movimientos de carga de un país a otro. Elegir a la naviera que más convenga en el negocio piñero va a depender de las rutas que tenga y sus tarifas en fletes.

- La utilización de contenedores refrigerados de alta tecnología es la mejor para el exportador de piña, ya que, estos mantendrán la fruta fresca y en óptimas condiciones hasta su lugar de destino.
- Cuando se decide utilizar un envío aéreo es porque la mercadería debe de llegar rápido, ya que, su costo es muy elevado y se dirige a clientes muy distinguidos que están a la esperan del producto.
- Los tiempos de tránsito que se tiene hoy hasta Nueva Zelanda van de los 22 días hasta los 80 días y más, por lo que se debe evaluar bien el mercado y conseguir un compromiso real a las navieras para que mejoren los tiempos.
- Los problemas más serios que se tiene hoy con la exportación de piña son: los largos días de tránsito y el ingreso de drogas a los contenedores piñeros.

Recomendaciones

- Se recomienda al consumidor de piña fresca, que adquiera piña orgánica aun cuando esta se encuentre a un precio mayor, ya que, a pesar de que esta piña orgánica no elimina totalmente la contaminación del medio ambiente, constituye una mejor alternativa para un manejo más sostenible del cultivo.
- Se recomienda al Gobierno de Costa Rica, el no gravar las exportaciones de piña costarricense, ya que, en lugar de generar un beneficio se puede perjudicar al sector a que sea menos competitivo en un mercado que actualmente genera grandes ingresos de divisas, empleo y oportunidades al país.
- Por lo que sería mejor seguir trabajando en campañas y apoyo para estos productores en Buenas Prácticas Agrícolas, proceso de limpieza de agua o incluso aplicación de tecnología que sustituya el uso de tantos plaguicidas.
- Se le recomienda al sector piñero, el estudio y planeamiento de más estrategias comerciales, estudios de mercado y estudios de la cultura del país al que se desea ingresar, para que sea más fácil y rentable el ingreso a nuevos mercados y se asuman menos riesgos en negocios no venideros.

- Una visita al país en el que se desea negociar podría ser más provechosa que la compra de costos estadísticas tecnológicas, ya que, se puede vivir la cultura de este nuevo país con el que se desea negociar.
- Se le recomienda al sector piñero, mantener mayor compromiso con el ambiente al producir sus piñas, para así mejorar la perspectiva que se tiene de las empresas piñeras, ayudar a mantener un medio ambiente más sano y seguir los objetivos del país.
- Se le recomienda al sector piñero, realizar negociaciones con envíos aéreos a Nueva Zelanda, para no perder la oportunidad de un negocio nuevo y dar a conocer su piña de primera calidad iniciando con envíos pequeños.
- Se le recomienda a PROCOMER y CADEXCO, que realicen las investigaciones del nuevo mercado antes de que este sea iniciado. Con el fin de presentar información clave a los sectores que desean invertir en este nuevo mercado.
- Se les recomienda a las navieras, el cubrir la necesidad actual que existe con la problemática de tiempos de despacho y altos costos, para que las exportaciones de piña costarricense crezcan y se generen más envíos marítimos.

BIBLIOGRAFÍA

- Agricultura., O. d. (2012). *Manual de Buenas Practicas Agrícolas para el Productor* . Chile.
- Álvarez, C. A. (2011). Metodología de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa. Colombia.
- Arrieta, E. (22 de Noviembre de 2018). Agro es el segundo sector generador de empleo. *La Republica*, pág. 1.
- Bernal, C. A. (2010). Metodología de la investigación. Tercera edición. Colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- Cantos, M. (2015). *Introducción al Comercio Internacional*. Barcelona: Edicions de la Universitat Oberta de Catalunya.
- Chaves, A. (25 de Febrero de 2018). *CANAPEP*. Obtenido de <https://canapep.com/pina-economico-social-costa-rica/>
- Coyle, D. (2017). El producto Interno Bruto. En D. Coyle, *El producto Interno Bruto*. Mexico: Fondo de Cultura Economica.
- García, J. D. (13 de Noviembre de 2015). *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-ax438e.pdf>
- Hernández, R. S. (2014). *Metodología de la Investigación*. Ciudad de México D.F.: MCGRAW-HILL.
- Isalska, A. (2016). *Nueva Zelanda*. Lonely Planet.
- Laza, C. A. (2018). *Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial*. Mexico: Tutor Formación.
- Molina, F. L. (2009). *Cultivos no tradicionales*. Alemania: EDISA.
- Nueva Zelanda*. (2016). Lonely Planet.
- Portal Estadístico, Procomer. (25 de Setiembre de 2018). *Procomer*. Obtenido de <http://sistemas.procomer.go.cr/estadisticas/inicio.aspx>
- Procomer. (25 de Setiembre de 2018). *Esencial Costa Rica*. Obtenido de https://www.esencialcostarica.com/wp-content/themes/betheme/catalogos/producto_fresco/producto_fresco.pdf
- Solovegtales.com. (25 de Septiembre de 2018). *Ananá o piña interesantes propiedades*. Obtenido de <https://www.solovegtales.com/el-anana-o-pina-sus-propiedades-2455/>

The Observatory of Economic Complexity. (25 de Septiembre de 2018). *OEC*. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/nzl/>

APÉNDICES DE LA INVESTIGACIÓN

APÉNDICE A: CUESTIONARIO UTILIZADO EN LA INVESTIGACIÓN

El siguiente cuestionario sirve de guía como instrumento de recolección de datos en la investigación titulada "Oportunidades Comerciales de la Exportación de Piña Fresca desde Costa Rica hasta Nueva Zelanda en el año 2018", realizada en función de la obtención del título de Licenciatura en la carrera de Comercio Internacional de la Universidad Internacional de las Américas, por lo que yo Sofia Orozco Sanabria como autor de dicha investigación solicito amablemente su participación, respondiendo a cada pregunta de la manera que mejor le parezca.

Los datos obtenidos serán utilizados exclusivamente para esta investigación. De antemano se agradece su colaboración y aporte a la investigación.

1. ¿Se encuentra el país preparado para la exportación de piña a Nueva Zelanda?
2. ¿Cuáles son las estrategias comerciales que se utilizan en Costa Rica para ingresar a los nuevos mercados?
3. ¿Como se preparan las empresas para poder ingresar a nuevos mercados como el de Nueva Zelanda?
4. ¿Cómo se debe negociar con los neozelandeses?
5. ¿Conoce sobre la cultura de compra en frutas de los neozelandeses?
6. ¿Conoce usted que productos son elaborados con piña en Nueva Zelanda?
7. ¿Cómo se realiza un proceso de exportación de piña?
8. ¿Conoce usted cuales son los requisitos que solicita Nueva Zelanda para recibir la piña Golden?