

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS
VICERRECTORIA ACADEMICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

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

ESTUDIO DE LA LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN
DE PLANTAS ORNAMENTALES AL MERCADO DE
HOLANDA EN EL 2021

AIBY DANIELA CARVAJAL GONZÁLEZ

SAN JOSÉ, marzo 2022

Tabla de contenido

Tabla de contenido.....	2
Tabla de ilustraciones	6
Contenido de tablas	7
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	8
DECLARACIÓN JURADA.....	9
SOLICITUD DE DEFENSA DEL ESTUDIANTE	10
CARTA REVISIÓN DEL FILÓLOGO	11
DEDICATORIA.....	12
AGRADECIMIENTOS.....	13
RESUMEN EJECUTIVO	14
CAPÍTULO I: PROBLEMA	15
Justificación	16
Objetivos.....	18
Objetivo General.....	18
Objetivos específicos	18
Antecedentes.....	18
Tesis Internacionales.....	18
Tesis Nacionales	26
Proyecciones.....	31
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	32
Logística para la exportación.....	32
Logística para la exportación de plantas ornamentales de Costa Rica a Holanda	33
Contenedores	34
Cantidad de oxígeno en las plantas	38
Logística de transporte hasta Holanda	39
Proceso de producción de plantas ornamentales.	40
Permisos y requisitos para exportación de plantas ornamentales.	43
Limitantes para las exportaciones	45

INCOTERM para la exportación.	46
Distribución de plantas ornamentales.	48
Costos de distribución de plantas ornamentales.....	48
Oportunidades comerciales de las plantas ornamentales en el mercado europeo.	48
Competencia en el mercado europeo.	49
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO	55
Enfoque.....	55
Enfoque cualitativo	55
Diseño cualitativo	56
Investigación Acción	56
Población y Muestra	57
Población	57
Muestra	58
MUESTRA CUALITATIVA	59
Unidades de Análisis	61
Instrumento.....	62
Cuestionario	62
Entrevista	62
Entrevista estructurada.....	62
Proceso de recolección de datos	63
Fuentes de información	63
Fuente primaria	63
Fuente secundaria	64
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	65
Unidad de análisis 1: Logística de exportación	65
Categoría 1: Proceso de producción.	66
Descripción.....	66
Análisis.....	67
Categoría 2: Inocuidad.....	67
Descripción.....	67
Análisis.....	68

Categoría 3: Transporte.	68
Descripción.....	68
Análisis.....	69
Categoría 4: Requisitos.	70
Descripción.....	70
Análisis.....	71
Unidad de análisis 2: Oportunidades comerciales.....	71
Categoría 1: Competencia.....	72
Descripción.....	72
Análisis.....	73
Categoría 2: Diferencias entre mercados.	74
Descripción.....	74
Análisis.....	75
Categoría 3: Restricciones.	75
Descripción.....	75
Análisis.....	76
Categoría 4: Posibles mejoras.....	76
Descripción.....	76
Análisis.....	77
Unidad de análisis 3: Ventajas comparativas.....	78
Categoría 1: Promoción del intercambio.	78
Descripción.....	78
Análisis.....	79
Categoría 2: Especialización.....	80
Descripción.....	80
Análisis.....	81
Categoría 3: Calidad.....	81
Descripción.....	81
Análisis.....	82
Categoría 4: Comparación con otros países.....	83
Descripción.....	83

Análisis.....	83
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	85
Conclusiones.....	85
Recomendaciones	86
REFERENCIAS	89
APÉNDICE	93

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1 Proceso logístico de exportación	33
Ilustración 2 Plantación de las semillas en Alveolos	41
Ilustración 3 Fertilizante más utilizado	42
Ilustración 4 Bolsa o matero	43
Ilustración 5 Procedimiento para exportar plantas.....	45
Ilustración 6 Plantas ornamentales costarricenses	52
Ilustración 7 Plantas ornamentales europeas	53

Contenido de tablas

Tabla No.1	59
Tabla No.2	61

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo del presente proyecto de investigación es estudiar todo el proceso logístico que hay detrás de una exportación de plantas ornamentales hacia Holanda y con ello conociendo los factores relevantes como la producción y todo el proceso específico que este conlleva, el transporte adecuado, el tiempo estimado hasta su destino, duración del envío, cual es el INCOTERM preferible ante este tipo de exportación, con esto los documentos necesarios para su exportación, como permiso y requisitos fitosanitarios que se deban presentar.

En este trabajo se pueden observar diversas partes que detallan este proceso logístico que se ve de una manera más explicada en el marco teórico, procediendo con el estudio se identifican cuáles son las oportunidades comerciales que se le presentan a Costa Rica en el mercado holandés, dando énfasis a la competencia que se le presenta y las diferencias entre esos mercados competidores y el mercado a exportar, ya que los mercados suelen ser diferentes en cada país, abarcando con estolas limitantes y restricciones que se le presentan a los exportadores y productores costarricenses.

Posteriormente se procederá a hacer énfasis en los factores que generan que Costa Rica tenga cierta ventaja comparativa sobre otros países, ya sea por sus componentes tales como producciones a grandes escalas, grandes negociaciones con países importantes y de gran economía, por la calidad que ofrecen dado a su experiencia por el paso de los años, la especialización que presenta el país y con esto que mejoras se podrían presentar en el sector para beneficio de los compradores y de los exportadores.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

Costa Rica es un país reconocido por su gran biodiversidad en el mundo y por el sector agrícola ser uno de sus fuertes, muchos de los ingresos que recibe el país se deben a las exportaciones que se generan gracias a este sector y por las estrechas relaciones que tiene con países de alto nivel. Las plantas ornamentales juegan un papel muy importante en las exportaciones ya que tienen bastante porcentaje en los envíos y esto gracias a las variedades de plantas que se ofrecen y por supuesto la gran calidad que le dan las empresas dedicadas a ellas.

Este sector de plantas ornamentales tiene ciertos puntos débiles que se podrían considerar para su mejorar o adaptarlos a un mejor sistema, por ejemplo, que los campesinos pequeños, con pocas hectáreas no logran producir lo suficiente para lograr exportarlo o venderlo a un mercado mayor, ya que no tienen la suficiente capacidad económica para realizar todos los trámites y pagos que se ameritan para vender sus productos en el exterior o no obtienen ayuda de grandes empresas o cooperativas para así enviar sus productos a países extranjeros.

Los trabajadores que no cuentan con un buen terreno normalmente tienen ingresos sumamente bajos y muchos dependen al cien por ciento de sus cultivos lo que no es beneficioso para ellos cuando no logran vender toda su mercancía y en ciertas ocasiones deben vender con precios pequeños con tal de no perder sus plantas, otra característica de esto es que muchos sembradores son inmigrantes, por lo que no pueden inscribirse como tal ya que no cuentan con documentación legal y lo que venden no sale registrado.

Al verse afectado todo el sector comercio por la pandemia la mayoría de productos han aumentado sus precios, porque producir es ahora más caro ya que, las semillas, los fertilizantes y productos agroquímicos importados han aumentado sus precios, no solamente eso, también el agua y la electricidad se ha visto en aumento, lo que amerita vender el producto a un precio más elevado ante el cliente y así también recuperar no solo lo invertido sino la valiosa mano de obra y calidad que conllevan estas plantas.

Si bien es cierto, el sector de plantas en este año logro un gran aumento en sus exportaciones, lográndose recuperar del año tan trágico que fue el pasado 2020, ya que se registra un aumento aproximado del 21% y esto ha abierto muchas puertas para nuevas negociaciones con diversos países de otros continentes y demás, lo que se busca es expandir el mercado de las plantas ornamentales y así obtener una alta demanda de los productos que tiene por ofrecer Costa Rica.

Como bien se sabe la pandemia ha modificado el mundo y sus funciones, entre ellas el comercio y en esto están incluidas las exportaciones de plantas ornamentales y las disminuciones que se obtuvieron en su debido momento que afectaron mucho a este sector y las empresas dedicadas a esto, por ende ha habido muchos cambios con respecto a precios, requisitos y demás con lo que surge la siguiente interrogante ¿Cuál sería el estudio de la logística para la exportación de plantas ornamentales al mercado de Holanda en el 2021?

Justificación

La elección del tema se debe a que como se sabe Costa Rica es conocido por su gran biodiversidad, por ende, es un tema el cual valorar y explotar que sus recursos se pueden aprovechar para comercializar sin embargo siempre haciendo uso consiente y correcto de la flora que brinda el país, pensando en la comercialización de recursos, además de tener buen valor en ese ámbito también cuenta con muy buenas relaciones con otros países las cuales se pueden aprovechar y beneficiar los ingresos de este.

El destino previamente elegido a investigar la exportación es debido a que la Unión Europea abre más las puertas a Costa Rica, países potenciales buscan abrir oportunidades de negociación por el interés que presentan ante las flores y plantas, ya que con la crisis de la pandemia el pasado año dicho país tuvo una recaída, pero en le actualidad ha ascendido gracias a eventos que se dan a relucir las empresas del sector de plantas ya que clientes potenciales quieren nuevos productos y contactos para innovar y dar nuevas oportunidades a Costa Rica que tiene mucho que ofrecer.

Lo que motiva a investigar el tema es al ser Costa Rica un país tan reconocido por su belleza y calidad es de buen provecho verlo por el lado comercial, analizar todo el proceso que conlleva una negociación con empresas de otros países y hasta de otros continentes que no cuentan con una flora ni naturaleza tan variada y ven negociable optar por obtener productos de un país por lo que es destacado, por ende, se pueden obtener beneficios a base de lo natural de país.

La necesidad de investigar este tema es que muchos campesinos no obtienen lo que realmente merecen por sus cultivos, son muy infravalorados y solo las grandes empresas logran realizar envíos internacionales o que otras empresas sientan atracción por sus productos cuando una empresa pequeña también puede dar calidad y beneficiarse tanto el cómo el país, por ende, un estudio de toda esta logística que conlleva una exportación de plantas ornamentales es atractiva.

Otro punto para considerar es que normalmente las personas ven una exportación como algo de solamente enviar a otro país y listo, cuando detrás de todo eso hay un gran proceso que no es sencillo, que requiere tiempo y dinero realizarlos, debido a esto, analizar toda esta logística es importante para así con el paso de la investigación ir analizando las dificultades con las que se encuentran los exportadores de plantas y como ha cambiado el método con la actual pandemia que ha modificado mucho las cifras de ingresos de los agricultores.

A nivel social lo que aporta esta investigación es actualizar e informar sobre la situación actual que viven las pequeñas y grandes empresas dedicadas al sector de plantas ornamentales y que cambios se han presentado con la pandemia para así definir cómo es la logística actualmente y lo que conlleva para enviar este producto a la Unión Europea, también un análisis del mercado, de las oportunidades, la competencia y en qué aspectos podría mejorar el sector para expandir aún más sus ventas.

Objetivos

Objetivo General

Estudiar la logística para la exportación de plantas ornamentales al mercado de Holanda en el 2021.

Objetivos específicos

- Examinar la logística de la exportación de plantas ornamentales al mercado de Holanda.
- Identificar las oportunidades comerciales que tienen las plantas ornamentales en el mercado holandés.
- Investigar las ventajas comparativas que tiene Costa Rica respecto a países de Latinoamérica en el sector de plantas ornamentales para la promoción de las exportaciones al mercado europeo.

Antecedentes

Tesis Internacionales

La primera tesis internacional consultada es la de Canasa (2016) con el tema competitividad de las exportaciones de flores del municipio de Quillacollo en mercados de Europa y Estados Unidos 2004-2013, la realiza para la Universidad Mayor de San Andrés y opta por el grado académico de bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Estudiar y analizar qué factores inciden en la producción, exportación y comercialización de las flores del municipio de Quillacollo y como afectan la capacidad de insertarse con otros países sudamericanos con potencial para producir flores de corte y los siguientes Objetivos Específicos: estudiar y describir el desarrollo y crecimiento del sector florícola de nuestro país, en especial del municipio de Quillacollo, Identificar y analizar los factores externos e internos que limitan la exportación de flores a mercados de Estados Unidos y Europa, analizar la incidencia de estos factores en la competitividad de las exportaciones de flores a mercados

internacionales, en comparación de países como Ecuador y Colombia, analizar y evaluar los altos costos que estos factores provocan en la competitividad del sector florícola del país.

La metodología que se emplea es la inductiva, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: publicación en revistas y periódicos, datos estadísticos, sitios web relacionados con el tema, textos y libros relacionados se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el desarrollo del sector floricultor presenta serios obstáculos que se convierten en desventajas como los costos de insumos (empaques, fertilizantes, insecticidas), transporte aéreo, mano de obra no calificada, entre otros. Y las ventajas que tenemos son las condiciones climáticas y la preparación de la tierra y los viveros por parte de las empresas, esto con el fin de garantizar la calidad del producto.

Para lo anterior se recomienda que, si bien no todos los países tienen las ventajas como Costa Rica de un clima perfecto para ese tipo de flores, un suelo apto y demás, demuestra que en dicho país se obtiene una mejor calidad, ya que en estudios de otros países tales como este antecedente de Bolivia dan a confirmar que no siempre se tienen las mismas oportunidades, sin embargo, el negociar e intentar exportarlo puede abrir muchas puertas.

La segunda tesis internacional consultada es la de Quispe (2016) con el tema "Diagnóstico de la producción, comercialización y calidad de plantas ornamentales en la región Lambayeque - 2014", la realiza para la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo y opta por el grado académico de ingeniero agrónomo.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la región Lambayeque, reúne las condiciones adecuadas para lograr mayor desarrollo de la producción y comercialización de plantas ornamentales, ya que se posee trece microclimas del mundo, abundante mano de obra, tierras de buena calidad agronómica, ubicación geográfica estratégica y, gran cantidad de vías de comunicación haciendo posible que exista muchas ventajas en el rubro.

El 70% de productores encuestados son originarios de Monsefú, oscilando sus edades entre los 35 a 75 años siendo el 100% de género masculino. El 25% de los productores solo tienen primaria completa, de igual modo el 25% afirmaron tener secundaria completa. El 95% de los productores refirieron que no pertenecen o poseen algún tipo de organización ya que son personas de baja educación y prevalece el desconocimiento y los beneficios de estar asociados.

Para lo anterior se recomienda que viendo los datos de dicho trabajo investigativo se nota que la mayoría de los trabajadores son pequeños, sus cultivos no pertenecen a grandes empresas, la mayoría de ellos no tienen estudios completos y son masculinos en su totalidad, sin embargo, cada país posee sus diferencias, tanto en tamaño de empresas como en producción y trabajadores, también que sus ingresos dependen mucho de a quien les vendan y si venden de manera local o internacional.

La tercera tesis internacional consultada es la de Huanca (2016) con el tema Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de Plantas Ornamentales en la Ciudad de Loja, la realiza para la Universidad Nacional de Loja y opta por el grado académico de ingeniería.

La metodología que se emplea es la mixta, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: encuestas y observación directa se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que La demanda actual de plantas ornamentales en la ciudad de Loja es de 1'512.209 unidades anuales, de los datos obtenidos al aplicar 397 encuestas a los demandantes y a los ofertantes de plantas ornamentales, se determina que la demanda insatisfecha es de 1'476,179.

Luego de haber desarrollado el Estudio Financiero, y haber obtenido los resultados de los principales indicadores de evaluación, como el VAN (43.561,43), TIR (79,91), Relación Beneficio Costo (0,30), se determinó que el proyecto es factible y viable; de acuerdo con los datos obtenidos con la aplicación de los instrumentos de medición para las hipótesis se concluyó que las mismas son favorables y que garantizan el éxito del proyecto.

Para lo anterior se recomienda que al ser un estudio local del país lo que se analiza es la implementación de comercializar estas plantas, lo que quiere decir es que a nivel local también es viable vender y comercializar, el sector de plantas ornamentales además de querer enviarse al extranjero se podría iniciar con ventas en su mismo país y ver cómo funciona, sin embargo, el tema de investigación es un análisis de la logística para envíos al extranjero en este caso Europa.

La cuarta tesis internacional utilizada es la de Vázquez y Montoya (2017) con el tema Características de asociatividad que influyen en la producción de flores del distrito de Namora – Cajamarca para la comercialización dentro del mercado estadounidense, 2018, la realiza para la Universidad Privada del Norte y opta por el grado académico de Licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: determinar las características de asociatividad que influyen en la producción de flores en el distrito de Namora para la comercialización orientada al mercado de Miami- Estados Unidos en el año 2018, y los siguientes Objetivos Específicos: determinar la demanda de flores que existe actualmente, con la finalidad de satisfacer al mercado de Miami – Estados Unidos, identificar las propiedades de producción con las que cuenta el distrito de Namora para apoyar a la exportación nacional, analizar la mejor estrategia de publicidad para incrementar la demanda

de flores, analizar los beneficios que genera la asociatividad a los productores de flores y al distrito de Namora.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que los productores de flores del Distrito de Namora no cumplen con las características de Asociatividad: reducir costos de producción, incorporación voluntaria y establecer canales propios de marketing, debido a que no cuentan con una asociación establecida, ellos trabajan de manera individual con sus respectivas técnicas de cultivo, riego, tipo de embalaje, intermediarios, entre otros, ya que se encuentran posicionados en el mercado local y en poco porcentaje en el mercado nacional, una vez conformada la asociación los productores de flores podrán cumplir con las características como incorporación voluntaria, y reducción de costos de producción, éstas tiene como finalidad el desarrollo y el creciente incremento de ganancias para cada productor, también el incursionar a nuevos mercados fuera del país y ser reconocidos a nivel nacional e internacional.

Para lo anterior se recomienda que al no contar con asociaciones que apoyen las pequeñas empresas es importante buscar fuentes propias para reducir costos lo más posible, buscar como realizar el marketing por cuenta propia, sin embargo, normalmente los trabajadores con pequeñas empresas suelen trabajar por sí mismos y buscar la manera de negociar y vender de forma local, ya que muchas veces no se confía en intermediarios.

La quinta tesis internacional que se consultó es la de Vélez (2016) con el tema elaboración de un plan de exportación de flores tropicales hacia el mercado de Estados Unidos- California la realiza para la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil y opta por el grado académico de ingeniería.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: diseñar un plan de exportación para ingresar flores tropicales al mercado de los Estados Unidos-California, y los siguientes Objetivos Específicos: recopilar información del sector floricultor de los últimos cinco años para conocer su incidencia en la economía del país, interpretarlas exigencias de los consumidores para proporcionar los productos que el mercado desea adquirir, determinar la logística de todo el proceso de exportación para verificar que sea factible el plan de exportación para los productores y exportadores de este sector, detallar los costos de exportación para tener un mayor control al momento de negociar sus productos y lograr clientes potenciales.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: encuestas, entrevistas, observación sistemática, análisis de contenido, pruebas de rendimiento, inventarios, experimentos, pruebas estadísticas, entre otros, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se valoró la logística que se debe considerar para la exportación de flores tropicales y se verifico que los exportadores de la provincia de Pichincha cuentan con la infraestructura necesaria para exportar a nuevos mercados. Se concluye que la elaboración del plan de exportación de flores tropicales de la provincia de Pichincha dará iniciativa a los productores, como a los exportadores de seguir inmerso en las negociaciones internacionales lo que permitirá que el Ecuador sea reconocido por su diversidad de flores fortaleciendo así la oferta exportable del mismo.

Para lo anterior se recomienda que por lo visto es necesario de buena infraestructura para lograr expandirse a nuevos mercados y más sin son internacionales, la diversidad de flores y plantas es importante, ya que muchas son únicas y no todos los lugares tienen y se pueden comercializar, ya que este es un mercado inmenso y se pueden tener muchas oportunidades para negociar.

La sexta tesis internacional consultada es la de Bauer (2020) con el tema Proyecto de Exportación de Flores Preservadas a Emiratos Árabes Unidos, la realiza para la Universidad Casa Grande y opta por el grado académico de maestría.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la liofilización es un procedimiento que, a través del fenómeno físico de la sublimación, seca el producto y por lo tanto alarga su período de conservación, sin que pierda sus propiedades originales como color, textura y aroma. Al aplicar este procedimiento a las flores, se ralentiza considerablemente su deterioro, permitiéndoles durar entre 1 a 2 años y conservando el aspecto fresco y aroma natural del momento en que fueron cortadas, sin que necesiten volver a ser hidratadas para su conservación.

Para lo anterior se recomienda, dado que leyendo la anterior tesis se pueden utilizar esas mejoras en Costa Rica, para tener el doble de calidad que ya se ofrece y también al ser un destino un poco largo que se conserven por más tiempo y conserven su esencia y belleza, para así tener mejores recomendaciones por las empresas compradoras y que prefieran el producto ya que notan la calidad.

La séptima tesis internacional consultada es la de Velázquez (2017) con el tema Proyecto de exportación de rosas de invernadero de Coatepec de harinas, Estado de México a San Petersburgo, Rusia para el año 2017, la realiza para la Universidad Autónoma del Estado de México y opta por el grado académico de licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: posicionar a la empresa dentro del mercado nacional e internacional, mediante el desarrollo de producción y venta, acordes a las necesidades y requerimientos de los clientes, y los siguientes Objetivos

Específicos: analizar los factores internos y externos que pudieran impactar en el funcionamiento de la empresa, realizar un análisis completo del comportamiento del consumidor y concluir como afectara su decisión de compra, evaluar la información necesaria que permita generar una planeación estratégica adecuada que se aplique a la empresa, diseñar un adecuado clima laboral y una estructura organizacional para la empresa mediante la correcta captación, contratación, inducción y capacitación personal, realizar los trámites legales necesarios que permitan a la empresa cumplir con los requisitos especificados.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el proyecto de exportación de rosas de Coatepec de Harinas, México a San Petersburgo, Rusia tiene el beneficio para Rusia en el aspecto de que se pretende satisfacer la demanda de rosas de tallo largo, así como para México el beneficio de introducir un producto de alta calidad en un nuevo mercado internacional. El consumo de rosas en Rusia consiste en una alta demanda y aunque son Colombia y Holanda los principales países en cubrir esta necesidad, muchas veces no es suficiente por lo cual México tiene una alta posibilidad de entrar en el mercado, puesto que cumple con las características exigidas en el mercado meta.

Para lo anterior se recomienda que dado a que es bueno que México se haya arriesgado aun así sabiendo la alta competencia en el mercado, sin embargo, al tener seguridad de que tienen un buen producto es un buen riesgo para llevar, también se tiene el beneficio de la alta demanda y no siempre se satisface con lo que exportan otros países al incorporarse al mercado tiene grandes oportunidades.

Tesis Nacionales

La primera tesis nacional consultada es la de Miranda, Saborío (2019) con el tema estudio de la efectividad de las estrategias de inserción para la exportación hacia Estados Unidos de plantas, flores y follajes utilizadas por la empresa follajes telón sociedad anónima en el marco del tratado de libre comercio entre República Dominicana - Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA) durante el periodo 2014 - 2017, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Estudiar la efectividad de las estrategias de inserción utilizadas por la empresa Follajes Telón Sociedad Anónima hacia Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR - CAFTA) durante el periodo 2014 – 2017 y los siguientes Objetivos Específicos: Identificar los tipos de especies de plantas, flores y follajes consideradas por la empresa Follajes Telón Sociedad Anónima para exportar hacia Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR - CAFTA) durante el periodo 2014 – 2017, determinar la duración del proceso logístico por el cual debe transcurrir la empresa Follajes Telón Sociedad Anónima para exportar hacia Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR - CAFTA) durante el periodo 2014 – 2017, analizar las estrategias de comercialización utilizadas por la empresa Follajes Telón Sociedad Anónima para exportar hacia Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR - CAFTA) durante el periodo 2014 – 2017, definir los efectos económicos que acarrearán las estrategias de inserción utilizadas por la empresa Follajes Telón Sociedad Anónima hacia Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR - CAFTA) durante el periodo 2014 – 2017.

La metodología que se emplea es la mixta, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevista, cuestionario, notas de campo, análisis de documentos, población y muestra se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se concluye que la efectividad de las estrategias de inserción para la exportación de plantas, flores y follajes utilizadas por la empresa Follajes Telón, S.A. hacia Estados Unidos, en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA) durante el periodo 2014 – 2017, ha sido positivamente alta para la compañía, esto con respecto al nivel competitivo en el sector nacional (ver Anexo 4), donde se muestra a Follajes Telón S.A. como una de las principales empresas exportadoras de plantas, flores y follajes en el año 2017. Sin embargo, durante el 2017 la empresa se posicionó en el onceavo lugar quedando debajo de empresas más activas en cuanto a exportaciones de dichos productos agrícolas. Empresas como Plantas y Flores Ornamentales Cabh S.A. e Innovaplant de Costa Rica S.A. han logrado permanecer en el nivel más alto de las compañías costarricenses que más exportan dichos productos.

Ahora bien, en cuanto al nivel internacional, no se alcanzan ventajas competitivas altas debido a mejores estrategias de inserción utilizadas por otros países o ya sea que se ejecuten de manera más eficiente dichas estrategias. La estrategia de reexportación es una de esas tácticas mejor utilizadas. Además, competidores globales como Holanda tienen ventaja sobre Costa Rica, en cuanto a tecnología y propiedad intelectual, como lo es la creación de flores más duraderas y resistentes.

Para lo anterior se recomienda que utilizando estrategias se podrían mejorar las ventas a nivel nacional ya que a nivel internacional es difícil debido a tanta competencia que se presentan y competir contra un mercado ya establecido es complicado, pero la técnica de la reexportación podría ser útil para la investigación de la exportación con destino a Europa, sin embargo, a Costa Rica le faltan vacíos por llenar y mejorar ciertos aspectos.

La segunda tesis nacional que se consultó es la de Godínez (2018) con el tema Guía de exportación de plantas ornamentales a la República Popular China para PROCOMER, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Evaluar el potencial de exportación de plantas ornamentales costarricenses al mercado de la República Popular China, con el propósito de que la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) tenga una guía de exportación de ese producto y los siguientes Objetivos Específicos: Conocer el marco teórico de las guías de exportación, y el entorno de la comercialización de plantas ornamentales, describir el plan estratégico de PROCOMER para exportar a la República Popular China y realizar un estudio de validación del potencial del mercado de las plantas ornamentales en este país incluyendo la identificación de las condiciones de acceso impuestos para la importación de este producto, analizar el plan estratégico de PROCOMER el estudio validación y las condiciones de acceso al mercado así como las opciones logísticas para exportar a la República Popular China y desarrollar una guía de exportación para acceder al mercado de la República Popular China con plantas ornamentales de Costa Rica para PROCOMER.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: revisión de literatura, recopilación de información, análisis y procesamiento de la información, elaboración de la guía de exportación, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que dentro de los objetivos del plan estratégico de PROCOMER 2015-2018, se encuentran incentivar el desarrollo de programas de capacitación, divulgación y promoción de las exportaciones con el fin de maximizar el aprovechamiento de la plataforma de Comercio Exterior del país y estimular el potencial exportador de las empresas costarricenses.

Es fundamental que esta promoción comercial se realiza basada en inteligencia de negocios, es decir a través de criterios técnicos y estadísticos que maximicen la eficacia y el valor hacia el sector exportador de este modo resulta fundamental la creación de mecanismos que ofrezcan el sector productivo nacional, exportador o con potencial de exportación como

información sobre la más adecuada de internacionalizar sus productos como abarcando la totalidad de temas que resultan de relevancia para garantizar el éxito de su actividad exportadora.

Para lo anterior se recomienda que complementando con la información del autor es importante aprovechar los mecanismos que se brindan, a la hora de realizar exportaciones en el exterior, lo que quiere decir es que para incrementar el potencial de las empresas costarricenses que se dediquen a la venta de este sector les sería muy útil adaptarse a plataformas brindadas para sacarles su máximo provecho y generar más exportaciones.

La tercera tesis nacional consultada es la de Jiménez (2017) con el tema evaluación del potencial de exportación de plantas ornamentales costarricenses al mercado de Turquía con el propósito de que la promotora de Comercio Exterior de Costa Rica PROCOMER tenga una guía exportación de ese producto, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: qué evaluar el potencial de exportación de plantas ornamentales costarricenses al mercado de Turquía con el propósito de que la promotora de Comercio Exterior de Costa Rica PROCOMER tenga una guía de exportación de ese producto y los siguientes Objetivos Específicos: conocer el marco teórico de las guías de exportación coma y el entorno de la comercialización de plantas ornamentales, describir el plan estratégico de PROCOMER para exportarla a Turquía y el estudio de validación analizando las condiciones de acceso y características de este mercado coma así como el potencial que se tiene para las plantas ornamentales de Costa Rica en Turquía, analizar el plan estratégico, el estudio validación las condiciones de acceso y las opciones logísticas para exportar a Turquía, desarrollar la propuesta de guía de exportación para acceder al mercado en Turquía con plantas ornamentales desde Costa Rica para PROCOMER.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: observación, documentos, registros, material espuma artefactos y entrevistas, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que una guía exportación reúne en forma simple y precisa la información necesaria para que un exportador pueda llevar a cabo el proceso de exportación a un mercado determinado punto permite realizar las posibilidades de introducir un producto al mercado elegido mediante el estudio del país de destino; generalidades del mercado, información del consumidor, evolución del comercio exterior, tendencias de consumo, canales de comercialización, información de precios, cultura de negocios, condiciones de acceso incluyendo las barreras arancelarias y no arancelarias entre otros.

Costa Rica es productor de plantas ornamentales, la siembra sea tanto para consumo interno como para exportación gracias al clima favorable que posee el país, se cuenta con una amplia oferta exportable a nivel internacional, las exportaciones mundiales de plantas ornamentales totalizan 7280 millones de dólares en 2016 y están concentradas en países de la Unión Europea que en conjunto acumulan el 71% de las exportaciones totales.

Para lo anterior se recomienda que si bien la mayoría de las exportaciones de plantas ornamentales esta dirigidas hacia Europa puede que no sea un buen destino ya que cuenta con mucha oferta y competencia, sin embargo el estudio de esta logística del proceso lo definirá todo, sin embargo gracias a que Costa Rica cuenta con excelente clima y demás para su producción eso genera una buena calidad y la guía exportadora es de gran ayuda para enfocarse en los pasos a tomar para una exportación exitosa.

Proyecciones

- Cuando se habla de la logística que conlleva la exportación de plantas ornamentales se esperaría conocer todo el proceso que conllevan estas para ser enviadas a su destino final tales como el transporte, tiempos estimados y duración de los envíos, costos de producción y de envíos, elección del mejor INCOTERM, todo el papeleo necesario tales como permisos y requisitos.
- Se pretende identificar cuáles son las oportunidades comerciales que tienen las plantas ornamentales en el mercado europeo, viendo así que tanta competencia hay o que diferencias existen entre las especies de plantas que ofrece el mercado costarricense en comparación con ese mercado, definiendo así también las posibles limitantes y restricciones, por otro lado, por qué Holanda es el destino más apropiado para el comercio de estas y por qué las mayores ventas son hacia ese país.
- Como tercer objetivo se determinarán las ventajas comparativas que tiene Costa Rica ante otros países latinoamericanos para la promoción de las exportaciones hacia la Unión Europea, y así también la identificación de la manera en la que se reducen la mayoría de los costos de producción y exportación, la especialización que tiene Costa Rica con estas plantas y que tanta calidad ofrecen, todo esto comparándolo con otros países de Latinoamérica.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

A continuación, se procederá a desarrollar todos los temas en relación con el estudio, y todos los elementos teóricos necesarios para su estudio, dando inicio con la explicación sobre que es la logística para realizar una exportación y dentro de este se abarcara la logística sobre la exportación de las plantas ornamentales y todo el proceso que este conlleva, todos los permisos y requisitos necesarios, mencionando también los INCOTERMS, la debida distribución de estas plantas y todos los costos que esto requiera.

Dando también énfasis e importancia a las oportunidades comerciales que se le ofrecen a las plantas comerciales en el mercado europeo, abarcando en dicho estudio la competencia que se tiene en el país a estudiar como lo es Holanda y así determinar las diferencias que existen entre las plantas costarricenses y las europeas. Dentro de las oportunidades comerciales se determinarán las limitantes y restricciones que interpone el mercado europeo y dando finalización en este estudio con las posibles mejoras que se pueden realizar en el sector de plantas ornamentales en Costa Rica.

Logística para la exportación

La logística en general es un proceso, en el cual se estudian y determinan todos los pasos y procesos a seguir para transportar un determinado producto y todos los medios que esto conlleva, ya hablando de la logística de exportación esta abarca una gestión más determinada tanto en el país de producción como es país destinatario, además de esto se deben tomar en cuenta todo lo relacionado al producto como el empaquetado correcto que solicita el país destinatario, la producción de este en su totalidad desde su inicio y como en fin su transportación hasta el comprador.

Guiándose con información según un artículo en el blog de Trade Finance Simplified que comentan sobre que es la logística para la exportación y nombran los aspectos involucrados en una exportación según (Ortiz, 2020, párr,1) en este mencionan que “el

manejo, transportación, gestión del inventario, almacenamiento, empaque y despacho de las mercancías que exporta.”

Ilustración 1 Proceso logístico de exportación



Nota Ortiz. (2020).

Logística para la exportación de plantas ornamentales de Costa Rica a Holanda

Se procederá a realizar el análisis de todo lo que conlleva el proceso logístico paso a paso de la exportación de plantas ornamentales hacia el continente europeo, en el país de Holanda, como el proceso de producción de las plantas, todos los permisos requeridos por parte del país de origen y el destino y el INCOTERM más apto para dicha exportación, con ello todos los debidos costos y demás.

Contenedores

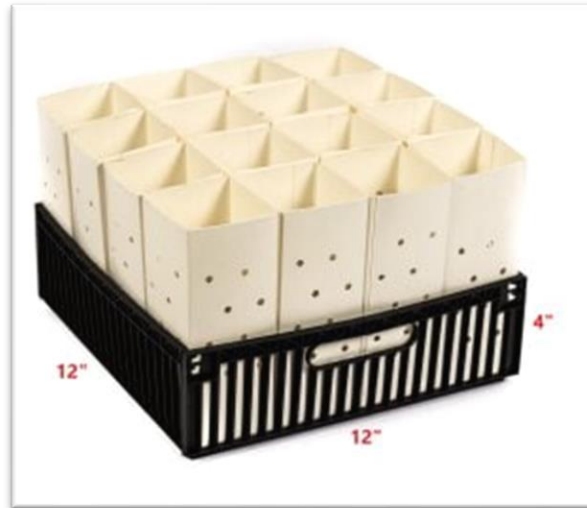
Si bien es cierto todo producto debe ser transportado de manera correcta y adecuada en el cual este se conserve y no se dañó en el transcurso a su destino, por ende, el contenedor es de los factores más relevantes en una exportación, ya que depende de este que llegue con bien a su destino, en perfecto estado, además de, elegir en contenedor correcto también debe ser relevante ya que dependerá del producto el que se deba elegir. Según Faena (2020) define lo que es un contenedor:

Los contenedores son los recipientes de carga de grandes dimensiones que se utilizan para el transporte de mercancía a nivel global, ya sea mediante vías marítimas, fluviales, terrestres o aéreas, facilitando así el transporte intermodal. Los contenedores varían en cuanto a dimensiones, estructura y material, dependiendo del tipo de producto que vaya a transportar; sin embargo, existen medidas estándares que se repiten en muchos de los distintos modelos. (párr.1)

Contenedores desechables

Dentro de este tipo de contenedores se encuentran las macetas plásticas redondas, las bolsas de polietileno y los contenedores ya plantados con la planta ya que estas son para un mejor manipuleo, estos se suelen utilizar una sola vez, pero en ciertos casos se limpian bien y se esterilizan y los vuelven a reutilizar, estos facilitan la hora de entrega debido a que se pueden entregar directamente ya sea con la bolsa, la maceta o el contenedor ya plantado, no necesita ser replantado para ser entregado.

Ilustración 2 Contenedor de maceta plástica



Nota Stuewe.com. (2022)

Contenedores reutilizables.

Parte de las bandejas transportadoras se encuentran los contenedores que más se utiliza es el Starylock, ya que además de ser muy liviano, es el más apto para el uso que se le piensa dar que es el transporte de plantas en germinación, conforme a que se espera que de esta forma en el tiempo de traslado estas maduren, pero siempre conservándose de manera correcta. Según Luna, Landis y Dumroese (2012) indican lo que son los bloques Styroblock:

Las bandejas o bloques consisten en una estructura rígida, generalmente rectangular, que contienen un número variable de cavidades, las cuales estas fijas sin posibilidad de intercambiarse. Son muy populares tanto para producir plantas nativas como exóticas, y el volumen de sus celdas es muy variable.
(p.85)

Ilustración 3 Contenedor Styroblock



Nota bpgrower.com. (2022)

Este tipo de contenedor es de los más utilizados ya que posee alta aislación que protege las raíces que por el frío o el calor no se dañen y este hace que el sustrato se mantenga fresco, además de que estos son reutilizables debido a que su duración puede variar entre tres y cinco años, esto también ayuda en la reducción de costos debido a que no se deben adquirir de manera frecuente.

Los bloques plásticos se generan en tres presentaciones, estos poseen alta durabilidad de hasta 10 años y este es un plástico grueso que las raíces nos pueden ser traspasados, la diferencias de estos son sus tamaños, los Ropak Multi-Pots son blancos y de orificios pequeños, los IPL Rigi-Pots comúnmente son negros, pero se pueden conseguir en otros colores en pedidos grandes, la diferencia de estos es que poseen ranuras laterales para realizar modificaciones en las plantas y finalmente la bandeja Hiko que existen de todos tamaños y este tiene ranuras por todas partes para un mejor manejo de la planta.

Ilustración 4 Contenedores plásticos



Nota ResearchGate. (2008).

La última opción de contenedor es el “miniplug”, que estos se utilizan para sembrar las plantas y que en el traslado esta crezca y estas sean de fácil manejo para posteriormente estas ser trasplantadas en otra bandeja más espaciosa, por esta razón este tipo de contenedor se utiliza solo para especies de plantas pequeñas, ya que su manipulación es complicada debido a lo pequeña que es la celda.

Ilustración 5 Contenedor “miniplug”



Nota ResearchGate. (2010).

Cantidad de oxígeno en las plantas

Las plantas al ser un ser viviente, este también respira, requiere oxígeno y amerita agua, por ende, el factor oxígeno a la hora de exportar debe de considerarse de gran manera, ya que es importante y es el encargado de que la planta llegue en óptimas condiciones hasta su destino, que esta no se ahogue en el contenedor, y que inclusive hasta en ciertos casos y depende la planta debe encargarse de ayudarle a su germinación. Conforme a lo que comentan Moreno, Pineda, Colinas y Sahagún (2020) del oxígeno en las plantas:

Es difícil definir con valores de concentraciones específicas la condición de disponibilidad de oxígeno para las plantas. La terminología para describir esa condición se basa en la comparación con el nivel de oxígeno atmosférico (21% v/v), conocida como normoxia. Las concentraciones de oxígeno mayores o menores se denominan superoxia e hipoxia, respectivamente; mientras que la anoxia es la situación en la que no hay oxígeno libre disponible. (p.932)

Logística de transporte hasta Holanda

La logística es el proceso más importante si se quiere lograr que la mercancía llegue adecuadamente hasta su destino final, por ende, se procederá a realizar un supuesto sobre ciertos criterios a considerar para ejecutar una exportación de plantas ornamentales desde Costa Rica hasta Holanda, con sus debidos requisitos tanto como de exportación como los que se solicitan en el ámbito fitosanitario, como también qué tipo de contenedores se pueden utilizar para el transporte de esta mercancía.

Datos del transporte vía marítima:

- Naviera seleccionada: Maersk Line.
- Punto de salida: Puerto de Limón.
- Tiempo de llegada: de 14 - 20 días.
- Ruta: dos escalas en Kingston, Jamaica y Cartagena, Colombia.
- Puerto destino: Puerto de Ámsterdam.

Datos del transporte vía aérea:

- Consolidadora: DHL.
- Agente de carga: Fast Cargo.
- Ruta: una escala.
- Tiempo de llegada de 2 a 3 días.
- Destino: Aeropuerto de Ámsterdam Schipol.

Requisitos de exportación que se deben tener a la hora de exportar:

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Bill Of. Lading – Guía aérea
- DUA Exportación

- EUR1 (certificación origen)
- Certificado de calidad y/o cantidad
- Fitosanitario de exportación
- NIMF15

Proceso de producción de plantas ornamentales.

Si bien es cierto cada producto tiene su proceso de producción, tiene su paso a paso a seguir para una correcta producción, en este caso las plantas ornamentales al ser un producto viviente es delicado, y su producción debe ser cuidadosa y conservadora, para así ofrecer una mejor calidad a sus clientes y una mayor vida útil de estas, por ende, el estudio de producción de las plantas costarricenses es vital para tener conocimiento de donde provienen y como son sus fases de crecimiento y cuánto tiempo conlleva elaborar dichas plantas.

Un vivero es un conjunto de instalaciones agronómicas en el cual se plantan germinan maduran y endurecen todo tipo de plantas para el paisajismo, la ornamentación y la reforestación, en este es donde nacen todas las plantas que se conocen hoy en día y que con el paso de tiempo se van descubriendo nuevas de ellas, por ende, cada vivero tiene su tipo de producción y la manera de cada uno de producir y germinar sus semillas.

Se debe tener en cuenta que detrás de cada una de las tantas especies diferentes de plantas ornamentales hay un proceso, cada una de esas especies requiere un manejo y demanda un proceso productivo, por el cual depende los cuidados que esta vaya a tener o lo que requiera para su correcto crecimiento y todo esto hasta que salgan del vivero y ojalá se conserven por mucho tiempo más.

El primer paso inicia a través de una semilla que por medio de un método de propagación sexual se obtiene, a partir de ahí se trabaja con semillas que se adquieren a través de casas especializadas de genética o también con semillas de árboles las cuales se pueden adquirir también a través de algunas casas de semillas o se pueden obtener de huertos semilleros con condiciones fenotípicas apropiadas para su reproducción.

Con respecto a las plantas ornamentales el proceso inicia en la siembra de la semilla como tal para eso se utiliza un sustrato apropiado y una bandeja que contengan alveolos, en los cuales se debe contener una semilla por alveolo, si esta semilla va a realizar su proceso de germinación, se debe tener el control exacto de esto, para ello el sustrato no debe compactarse pues esto no permitiría la ideación del sistema radicular de la planta entonces la bandeja debe quedar llena pero sin compactar el sustrato.

Ilustración 6 Plantación de las semillas en Alveolos



Nota Pro-mix. (2022).

Posteriormente se deposita una semilla por cada una de las celdas, estas semillas se cubren o no de acuerdo con su tamaño los porcentajes de germinación que se obtiene varían entre 80, 90 y 95% de acuerdo al tipo de semilla que se siembre y a la viabilidad de esta, luego se tienen las condiciones de temperatura, de humedad y de luminosidad controladas,

ya que es necesario tener mucho cuidado con la humedad del sustrato, debido a que el sustrato posee una capacidad muy alta de retención de agua.

El riego inicial debe ser más o menos alto para que el embrión de la semilla se hidrate y se pueda efectuar la germinación, una vez la planta emerge su primera radícula debemos de ir disminuyendo lentamente los niveles de riego para inducir el desarrollo radicular de ésta también se debe aumentar un poco la luminosidad para que el crecimiento sea acorde con el grosor de la misma siempre teniendo en cuenta las condiciones de temperatura y que estas estén en su sitio protegido de plagas y bacterias.

El trasplante de la planta a la bolsa o matero se debe hacer cuando ya la radícula haya abarcado todo el espacio en el alveolo, en esta etapa se debe cuidar mucho el riego y que este sea constante ya que hay que evitar que la planta se deshidrate, dicho esto también se debe cuidar con ciertos fertilizantes y mucho de estos diluidos en agua para que estos no sean muy fuertes químicamente y no afecten la planta.

Ilustración 7 Fertilizante más utilizado



Nota Agrizon. (2022).

Ilustración 8 Bolsa o matero



Nota Grupo los Encinos. (2022).

Permisos y requisitos para exportación de plantas ornamentales.

Si bien es cierto cada país requiere de ciertos requisitos y documentos especiales ya sea para la salida o la entrada de un producto, en este caso las plantas ornamentales requieren ciertos permisos y requisitos especiales ya que son un producto vivo y compuesto de muchos químicos y bacterias, por ende, a la hora de ser exportado a Holanda, debido a que este requiere de ciertos permisos adicionales.

Primordialmente se presentan los requisitos del país de origen, en este caso Costa Rica, dentro de los requisitos fitosanitarios que solicita dicho país para la exportación de estas plantas se mencionan los más importantes y necesarios de acuerdo con El Servicio Fitosanitario del Estado (2022) mencionan cuales son los requisitos necesarios para los exportadores costarricenses de plantas ornamentales:

- Registro de exportadores, empaques, productores y comercializadores de productos de origen vegetal para la exportación.
 - Formulario completo, documento de identidad vigente, personería jurídica, presentar comprobante de pago o factura electrónica de la tarifa correspondiente. En caso de empaques: Aportar croquis de la empaquera, y declaración jurada. En caso de ser comercializador o empaquera que compra producto empaquera, presentar cartas de proveedores. Los usuarios deben estar inscritos, activos y al día en la C.C.S.S.

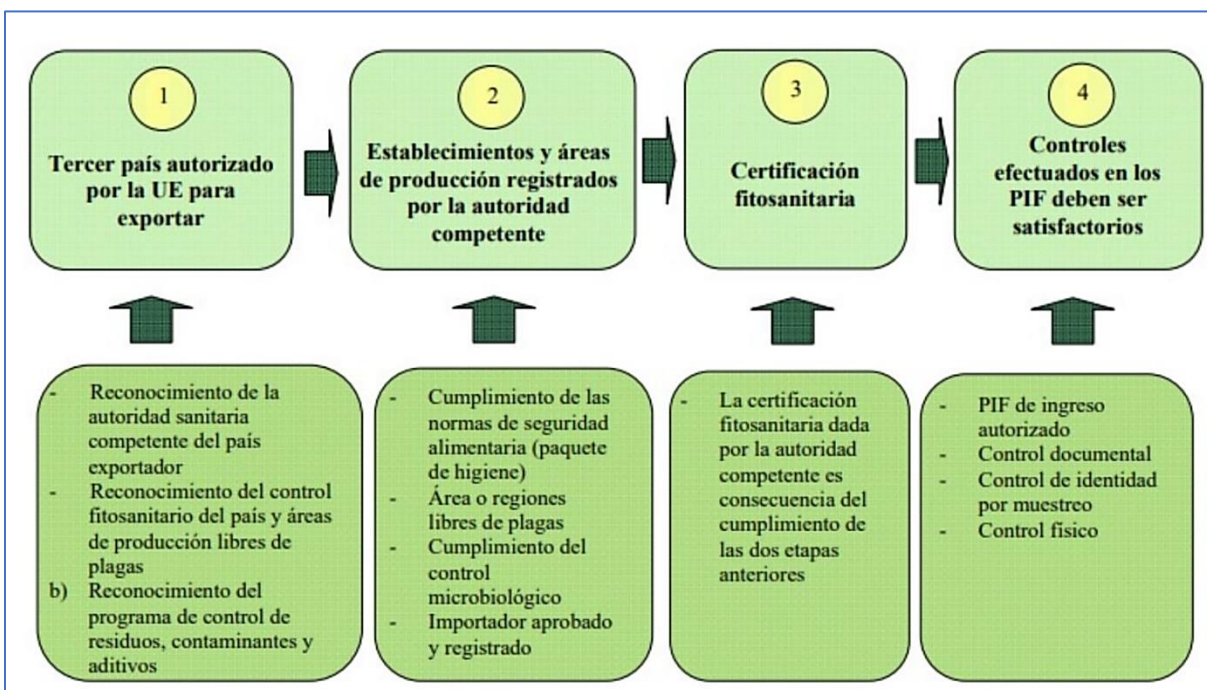
- Certificación o declaración de ausencia de plagas y/o condición fitosanitaria especial.
 - Formulario de solicitud de declaración adicional de ausencia de plagas y/o condición fitosanitaria específica, permiso de importación del país destino, recibo de pago de la tarifa correspondiente. Los usuarios deben estar inscritos, activos y al día en la C.C.S.S y en FODESAF.

- Certificación de tratamiento o solicitud de inspección fitosanitaria in Situ.
 - Formulario de solicitud de certificación de tratamiento o inspección fitosanitaria, Permiso de importación del país destino, recibo del pago de la tarifa respectiva.

- Análisis de laboratorios.
 - Análisis de residuos de agroquímicos.
 - Control de calidad de agroquímicos.
 - Diagnóstico de plagas.

En la Unión Europea se ameritan y requieren de ciertos requisitos que estos se solicitan para la importación de plantas a sus países, ya que cada parte requiere ciertos permisos dependiendo de sus creencias y de la experiencia que tengan, por ende, La Unión Europea solicita para sus mercados estos requisitos para la entrada de plantas ornamentales a sus países.

Ilustración 9 Procedimiento para exportar plantas



Nota Banco Interamericano de Desarrollo. (2010).

Limitantes para las exportaciones

Una de las limitantes o afectaciones que se presentan en ciertas ocasiones es el cambio climático, a pesar de Costa Rica poseer un clima tropical, muchas veces se ve afectado por fuertes lluvias que arruinan los cultivos y estos en su mayoría se dañan y se pierde esa producción, otros casos son las sequías, que, aunque no pareciera si hace mucho calor en ciertas zonas del país provocan la deshidratación de la planta lo que genera que esta se pierda de igual forma.

Otra de las limitantes fue la falta de contactos en el extranjero, según Piedra (2017) “Encontrar nuevos contactos y mercados, así como identificar tecnologías y tendencias es de gran utilidad para los empresarios, y esperamos que la feria ayude a consolidar la imagen de estas empresas nacionales que tendrán cada una, cerca de 10 citas de negocios por día.” (párr.3). Muchos países realizan ferias para exponer sus plantas ornamentales a mercados internacionales, y Costa Rica se unió al grupo, a pesar de que la mayoría de los exportadores cuentan con sus propios contactos.

Posteriormente, se habla de limitantes que presentaron en un pasado las plantas ornamentales que estaban siendo exportadas desde Costa Rica, ya que se encontró una bacteria *Xylella*, por lo cual la Unión Europea, negó la entrada de plantas ornamentales de la variedad Phoenix, lo cual duró desde el año 2015 hasta principios del 2017, donde posteriormente de varios informes presentados por el Servicio Fitosanitario del Estado, se comprueba que Costa Rica se había ajustado a las medidas expuesta por la Unión Europea, por ende en la actualidad son tan estrictas las medidas fitosanitarias.

INCOTERM para la exportación.

Estos se implementan a la hora de realizar una negociación, ya que son acuerdos a los que se llegan previo al intercambio para determinar quién adquiere los costos y las responsabilidades, estos se deben seguir, por ambas partes, comprador y vendedor, ya que son las condiciones a las que se llegaron, por esta razón existen diversos tipos de INCOTERMS, para que dependiendo del medio de transporte se vean los gastos a cubrir y los seguros externos a adquirir. Conforme a lo que comenta Transporte y Distribución (2020) que son los INCOTERMS:

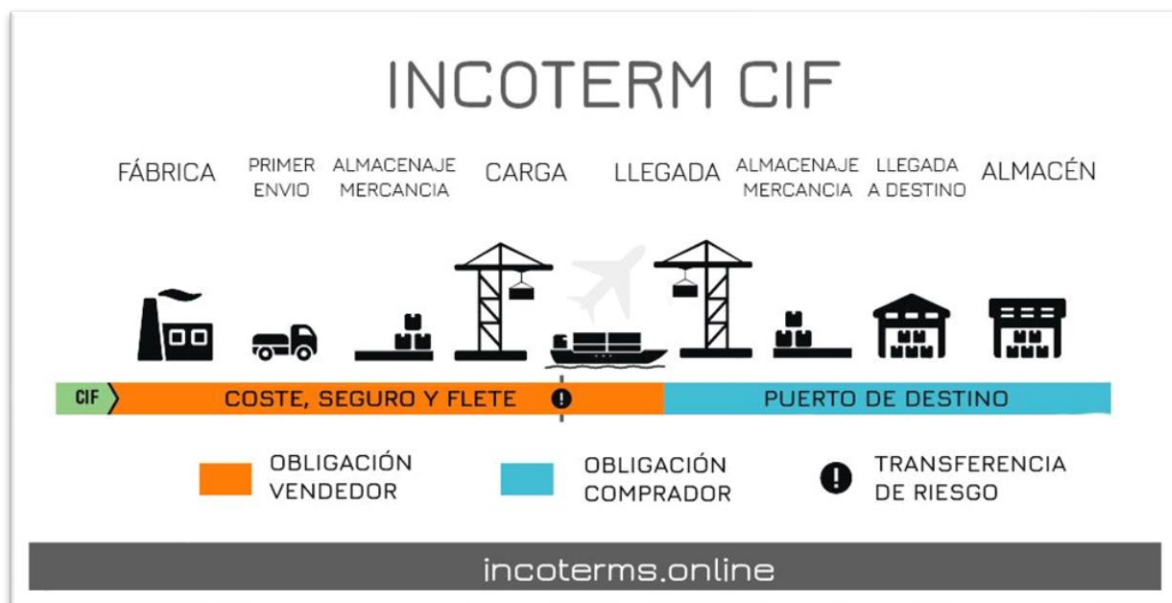
Los Incoterms (International Commercial Terms) son términos que se utilizan en las operaciones de compraventa entre compañías de diferentes países. Su objetivo es unificar los conceptos comerciales, de forma que el vendedor y el comprador entiendan a la perfección las condiciones de las operaciones que

realicen entre ellos. Así es posible evitar confusiones, malentendidos y costosos procesos judiciales. (párr. 2)

En esta ocasión de la exportación de plantas ornamentales a Europa, si es el caso que es una empresa que por primera vez va a realizar dicha exportación por parte del país comprador, debe ganarse la confianza del mismo, por lo que inicialmente se negocia con el INCOTERM CIF, ya que en este la mayoría de los costes son cubiertos por el vendedor, para así este tener el control total del transcurso de la mercancía, ya que al ser primera vez del comprador en una negociación de esta forma este permanezca seguro de que todo saldrá bien, seguido de lo que comenta Ramírez, Cruz y Lam (2009) sobre el INCOTERM CIF:”

“Cost, Insurance and Freight” (Costo, seguro y flete): El vendedor ha de pagar los costos, el flete y el seguro marítimo de pérdida o daño de la mercadería. El vendedor sólo está obligado a conseguir seguro de cobertura mínima. El vendedor debe ocuparse del despacho de la mercadería. Se recomienda que el comprador adquiera un seguro adicional. (p.10)

Ilustración 10 INCOTERM CIF



Nota Michel Miró. (2020).

Distribución de plantas ornamentales.

La distribución de plantas ornamentales es un factor relevante, ya que es el encargado de buscar la forma de hacer la entrega del producto a su destino en dicho caso Holanda, para esto la logística debe ser concisa y específica, debido a que el producto debe llegar en óptimas condiciones y al tiempo previamente establecido, con esto vienen todos los permisos y trámites que se deben hacer

Costos de distribución de plantas ornamentales.

Costos de trámites:

- DUA: 150 dólares.
- Servicios por el trámite 30 dólares.
- Costo del contenedor 40 STD - HC US 1720 - 2380 dólares.
- Flete marítimo: 1.17 dólares.
- Flete aéreo: 2.79 dólares.

Costos de los permisos:

- Cuota Anual de Inscripción y Registro de Exportadores ¢ 65.640
- Dictamen de ausencia de plagas ¢ 76.172
- Para verificación de tratamiento ¢ 76.172

Oportunidades comerciales de las plantas ornamentales en el mercado europeo.

Las plantas ornamentales ticas son bienvenidas siempre en el mercado europeo, al ser de tan buena calidad, y al tener tanto tiempo de negociaciones en la actualidad, sin embargo,

dentro de todo en el mismo mercado extranjero se presentan otras empresas ofreciendo el mismo producto por lo que se evaluara cuáles son y que tanta dificultad hay a la hora de competir contra empresas locales del país a exportar.

Los mercados siempre son muy extensos, y con estos las demandas que contiene, no hay producto que no sea requerido o demandado por la población y gracias a esto se generan oportunidades comerciales entre países para realizar intercambio de bienes ya que no siempre se tiene la capacidad de producir un bien por sí mismos, dicho esto, para Costa Rica se le han abierto muchas oportunidades con los países extranjeros para negociar y esta no es la excepción con las plantas ornamentales.

Competencia en el mercado europeo.

La competencia siempre está presente en todo, y en el caso de competidores europeos versus Costa Rica, ya que, a pesar de muchos países latinos especializados en plantas ornamentales, también los hay en los respectivos países a exportar, ya que velar por satisfacer siempre su propio mercado con productos locales siempre será preferencia antes de invertir dinero en negociaciones internacionales.

En Galicia, España se encuentra una institución llamada Cultigar encargada y dedicada a la investigación y producción de plantas ornamentales, forestales y hortofrutícola de alto nivel económico, estas elaboradas en actividades de desarrollo de bancos de semillas y por cultivos in vitro, este también se especializa por ser un vivero climatizador de todo tipo de plantas, dichas plantas también se encuentran de venta al público así sea a gran escala o a pequeña.

Otro competidor europeo se ubica en Tinerfeña, Tacoronte, esta tiene como nombre CATESA, y se especializa en cuatro ámbitos y uno de ellos son las plantas ornamentales, con muchos años de trayectoria se dedican a la producción de estas, ese lugar cuenta con diversos

tipos de plantas ornamentales, y con esto uno de los mayores productores y abastecedores a nivel europeo.

Diferencias entre las especies de plantas del mercado europeo y el costarricense.

Claramente cada país tiene sus técnicas para la elaboración de plantas ornamentales, y Costa Rica no es la excepción, La principal diferencia entre ambos es principalmente los suelos, la tierra tiene mucha relevancia para la siembra de estas, además de la experiencia, en Costa Rica los productores de estas están altamente capacitados y la calidad que ofrecen están plantas ticas sobrepasa la europea, más que todo esta es la mayor diferencia.

De las mayores diferencias que se presentas entre las especies de plantas es su método de producción, lo que es un factor determinante para contemplar que tipo de planta sembrar, junto con esto el clima ya que Costa Rica posee un clima tropical y Holanda uno templado, trayendo con esto el no poder producir la misma magnitud ni calidad de plantas que ofrece Costa Rica dado a sus limitantes con el clima.

Tipos de plantas ornamentales.

Tanto en Costa Rica como en Europa existen muchísimas variedades de plantas ornamentales, si bien es cierto muchas de estas coinciden en su especie y otras son distintas, por dicha razón se genera el intercambio de especies entre países para mezclar los tipos y así generar comercio y satisfacción en los clientes ofreciéndoles variedades nuevas tanto en el mercado europeo como en el costarricense, de acuerdo con la página del Viveros La Bonita (2022) mencionan algunos de los tantos tipos de especies más importantes que existen, dentro de estas especies de plantas que existen en Costa Rica son:

- Plantas ornamentales para exteriores:
 - Ixoras
 - Rosas
 - Azaleas

- Veraneras
 - Mussaendra
 - Hibiscus
 - Croton
 - Lirios
 - Durantas
 - Forrajeros
 - Sansevieras
 - Jazmines
 - Arbustos para setos
 - Alternantheras
 - Bromelias
 - Liriopes variegados
-
- Plantas ornamentales para interiores:
 - Helechos
 - Aglaonemas
 - Calitas
 - Loterías
 - Sansevieras
 - Variedad en palmas
 - Dracaenas
 - Millonarias (Potus)
 - Bromelias
 - Anthurium
 - Calatheas
 - Warniky
 - Philodendrum

Ilustración 11 Plantas ornamentales costarricenses

Nota Viveros la Bonita. (2022).

Por supuesto que Holanda cuenta con grandes productores de plantas ornamentales y aunque la mayoría de las especies sean las mismas, hay ciertas que varían ya que son únicas en el territorio o cuesta que sean producidas en Costa Rica por sus diferentes climas, lo cual, aunque no parezca tiene relevancia ya que depende de este y la humedad que genere la viabilidad en la producción de estas. Algunas de estas plantas son:

- Kentias
- Cycas
- Arecas
- Chamaedoreas

Ilustración 12 Plantas ornamentales europeas



Nota Smart Garden Guide. (2022).

Limitantes y restricciones en el mercado europeo.

Cada país tiene sus restricciones o limitaciones para los productores o exportadores de plantas ornamentales, y por supuesto mantener su bienestar en cuanto al cuidado de la salud, evitando nuevas plagas o enfermedades traídas del extranjero por error en una planta con un mal manejo de estas, ya sea por falta de químicos especializados para su mantenimiento y demás, por ende, el Banco Interamericano de Desarrollo comenta el porqué de estas limitantes:

Con el fin de prevenir todo riesgo para la alimentación humana y animal y garantizar la salud y calidad de los cultivos, la Unión Europea (UE) presta especial atención a la protección de las plantas y de los vegetales. Controla la circulación de los vegetales dentro de la unión y procedentes de terceros países, con el fin de luchar contra la aparición y difusión de organismos nocivos. Además, la UE vela por que los productos fitosanitarios no perjudiquen a la salud o al medio ambiente, en especial mediante un sistema de autorización y límites establecidos máximos de residuos en los vegetales.
(p.32)

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

Enfoque cualitativo

Esta investigación se considera de enfoque cualitativo debido a que se va a estudiar todo un proceso apoyado con datos e información recolectada, conforme poco a poco se vaya investigando el proyecto toma forma y va teniendo un sentido basado a estudios anteriores similares y todo esto con el propósito de que la investigación tenga sentido y esta sea fundamentada.

Según Hernández y Mendoza (2018) el enfoque cualitativo para ellos es:

Con el enfoque cualitativo también se estudian fenómenos de manera sistemática. Sin embargo, en lugar de comenzar con una teoría y luego "voltear" al mundo empírico para confirmar si esta es apoyada por los datos y resultados, el investigador comienza el proceso examinando los hechos en sí y revisado los estudios previos, ambas acciones de manera simultánea, a fin de generar una teoría que sea consistente con lo que está observando que ocurre. (p. 7)

Agregando a lo que es el enfoque cualitativo Hernández *et.al* también mencionan que:

De igual forma, se plantea un problema de investigación, pero normalmente no es tan específico como en la indagación cuantitativa. Va enfocándose paulatinamente. La ruta se va descubriendo o construyendo de acuerdo con el contexto y los eventos que ocurren conforme se desarrolla el estudio. (p.7)

Para Hernández *et.al* (2018) afirman que:

Lo que se busca en un estudio cualitativo es obtener datos (que se convertirán en información) de personas, otros seres vivos, comunidades, situaciones o procesos en profundidad; en las propias "formas de expresión" de cada unidad de muestreo. Al tratarse de seres humanos, los datos que interesan son conceptos, percepciones, imágenes mentales, creencias, emociones, interacciones, pensamientos, prácticas, experiencias, vivencias y roles manifestados en el lenguaje de los participantes, ya sea de manera individual, grupal o colectiva. (p.443)

Además, Hernández *et.al* (2018) agregan que:

Se recolectan con la finalidad de analizarlos y comprenderlos, y así responder a las preguntas de investigación y generar conocimiento. Y normalmente, tales datos están expresados en narrativas de distintos tipos: escritas, verbales, visuales (como fotografías e imágenes), auditivas (sonidos y grabaciones de audio), audiovisuales (por ejemplo, videos), artefactos, etcétera. (p. 443)

Lo que ellos quieren decir es que este tipo de enfoque se basa en la recolección de datos, conforme a recolección de estos por medio de muestras, se pueden dan de diversos tipos de formas de expresión, por ende, es importante notar cualquier tipo de lenguaje debido a que cualquier dato o forma de pensar de la persona es importante y todo tipo de prueba tal y como se mencionó en la anterior cita funciona para la investigación.

Diseño cualitativo

Investigación Acción

Se eligió este tipo de diseño para esta investigación debido a que se trata de comprender el proceso logístico y así ver cómo está funcionando en la actualidad todo este proceso por los cambios que hubo con la pandemia, para así determinar cuáles han sido los problemas más comunes y tratar de buscarles una solución para tener un mejor manejo de la logística de la exportación de plantas ornamentales hacia Holanda.

Cuando se habla de este tipo de diseño Hernández *et.al* (2018) indican que:

Comprender y resolver temáticas específicas de una colectividad vinculadas a un ambiente, grupo, programa, organización o comunidad. Se centra en aportar información que guíe la toma de decisiones para proyectos, procesos y reformas estructurales. Cambio social, transformación de la realidad y que las personas tomen conciencia de su papel en el proceso de transformación: observar, pensar y actuar hasta que todo quede resuelto. (p.552)

Además, Hernández *et.al* (2018) agregan a esto que:

Su precepto básico es que debe conducir a cambiar y por lo tanto este cambio debe incorporarse en el propio proceso de investigación. Se indaga al mismo tiempo que se interviene. (p. 552)

Población y Muestra

Población

Lo que los autores Hernández *et.al* (2018) indican que es la población para ellos:

Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones. Las poblaciones deben situarse de manera concreta por sus características de contenido, lugar y tiempo, así como accesibilidad. (p. 199)

La población que se vaya a seleccionar debe ser similar y toda junta conformar un grupo que reuniendo toda la información que estas brinden sea de beneficio para la investigación, casi siempre estas tienen las mismas características solo que su forma de

operar varía de acuerdo con las condiciones, estas deben ser accesibles para la investigación, por ende, se buscará una población dedicada al sector de plantas ornamentales y dedicadas a la logística.

Muestra

Para Hernández *et.al* (2018) indican que es una muestra:

En las muestras no probabilísticas, la elección de las unidades no depende de la probabilidad, sino de razones relacionadas con las características y contexto de la investigación (decisiones del investigador). Elegir entre una muestra probabilística o una no probabilística depende del planteamiento del problema, el alcance de la investigación, las hipótesis, el diseño, la homogeneidad de las unidades estudiadas y la contribución que se piensa hacer con ella. (p. 217)

Hernández *et.al* (2018) indican como es la muestra en estudios cualitativos:

En un estudio cualitativo, las decisiones respecto al muestreo reflejan las premisas del investigador acerca de lo que constituye una base de datos creíble, confiable y válida para abordar el planteamiento del problema. (p. 424)

Lo que estos autores buscan decir es que en el caso de esta investigación ser cualitativa no se basa en números, sino en información y datos que se obtengan de fuentes confiables y expertas en el tema que beneficien para el estudio y conforme a la información que brinden estas personas ayudan a resolver el problema y las unidades de análisis que se propondrán, por ende, el obtener muestras con experiencia en el tema abordado será de gran utilidad, estas muestras elegidas deben ser empresas dedicadas a las plantas ornamentales o bien a la logística para su exportación para así tomarlas de ejemplo.

MUESTRA CUALITATIVA

Tabla No.1

# Entrevistado	Puesto	Razón
No 1	Freigth Forwarder Exportaciones a Europa	Experiencia en exportaciones de altos volúmenes de plantas ornamentales
No 2	Gerente general	Creador de la empresa y cuenta con experiencia en exportaciones de plantas ornamentales a diferentes países
No 3	Gerente logística internacional	Especializado en exportación a Europa de plantas ornamentales
No 4	Gerente de producción	Alta experiencia en producción de plantas ornamentales
No 5	Gerente comercial	Productor y abastecedor de plantas a Europa
No 6	Gerente general	Experiencia en la exportación de plantas hacia Holanda
No 7	Experto en exportación a la Unión Europea	Jefe de planificación estratégica de plantas ornamentales
No 8	Experto en mercadeo y ventas	Representa a productores y exportadores de plantas ornamentales, flores y follajes frescos

No 9	Asesor de ventas	Experiencia en brindar equipo logístico para la exportación de plantas
No 10	Gerente comercial	Muchos años de realizar logística hacia Europa con la exportación de plantas ornamentales

Nota: Carvajal, 2021

Unidades de Análisis

Las unidades de análisis son las encargadas de generar las categorías pertinentes para el planteamiento del problema, de estas depende el análisis referente a la investigación y de tal forma explicar el fenómeno en estudio, pero, también puede surgir paulatinamente ya que mantienen relación con la población y la muestra con respecto a lo que estas aporten con sus comentarios, por ende, deben ser relevantes:

Tabla No.2

Objetivo	Categoría de Análisis	Subcategoría	Definición Conceptual	Instrumento	Ítem
Examinar la logística de la exportación de plantas ornamentales al mercado de Holanda	Logística de exportación	Proceso de producción Inocuidad Transporte Requisitos	Estudiar toda la logística de la exportación de plantas ornamentales hasta Europa	Cuestionario	Del 1 al 6
Identificar las oportunidades comerciales que tienen las plantas ornamentales en el mercado holandés	Oportunidades comerciales	Competencia Diferencias entre mercados Restricciones Posibles mejoras	Ver la oferta y demanda que tienen las plantas ornamentales en Europa	Cuestionario	Del 7 al 9
Determinar las ventajas comparativas que tiene Costa Rica respecto a países de Latinoamérica en el sector de plantas ornamentales para la promoción de las	Ventajas comparativas	Promoción del intercambio Especialización Calidad	Analizar el valor de las plantas ornamentales de Costa Rica en comparación con otros países	Cuestionario	Del 10 al 12

exportaciones al mercado europeo		Comparación con otros países	latinoamericano s		
-------------------------------------	--	------------------------------------	----------------------	--	--

Nota: Carvajal, 2021

Instrumento

Cuestionario

Lo que para los autores Hernández *et.al* (2018) piensan que es el cuestionario:

El instrumento más utilizado para recolectar los datos es el cuestionario. Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis. Los cuestionarios se utilizan en encuestas de todo tipo, pero también, se implementan en otros campos. (p.250)

Entrevista

Hernández *et.al* (2018) comentan lo que es la entrevista:

Las entrevistas implican que una persona entrenada y calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas. Su papel es crucial, resulta una especie de filtro. El primer contexto que se revisará de una entrevista es el personal (cara a cara). (p.269)

Entrevista estructurada

Cuando se habla de entrevista estructurada Hernández *et.al* (2018) explican que es:

El entrevistador realiza su labor siguiendo una guía de preguntas específicas y se sujeta exclusivamente a esta (el instrumento prescribe qué cuestiones se preguntarán y en qué orden). En la estructurada los temas son específicos y el margen para salirse de estos es mínimo. (p.269)

Proceso de recolección de datos

El proceso de recolección de datos de la investigación se ha basado en enfocarse en la exportación de las plantas ornamentales, buscar empresas dedicadas a ello y personas especializadas en dicho tema, que sepan sobre las plantas y el proceso de toda la logística que conlleva enviar estas hasta la Unión Europea, el recoger los datos se basa en un cuestionario con todas las preguntas variadas sobre el tema a investigar enfocados en las subcategorías para tener un análisis de cada una de ellas.

Fuentes de información

Fuente primaria

Maranto y González (2015) hablan de que son las fuentes primarias:

Este tipo de fuentes contienen información original es decir son de primera mano, son el resultado de ideas, conceptos, teorías y resultados de investigaciones. Contienen información directa antes de ser interpretada, o evaluado por otra persona. Las principales fuentes de información primaria son los libros, monografías, publicaciones periódicas, documentos oficiales o informe técnicos de instituciones públicas o privadas, tesis, trabajos presentados en conferencias o seminarios, testimonios de expertos, artículos periodísticos, videos documentales, foros. (p.3)

Fuente secundaria

Maranto *et.al* (2015) mencionan también que son las fuentes secundarias:

Este tipo de fuentes son las que ya han procesado información de una fuente primaria. El proceso de esta información se pudo dar por una interpretación, un análisis, así como la extracción y reorganización de la información de la fuente primaria. (p.3)

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En dicho capítulo se llevará a cabo todo el análisis relacionado a todos los datos que han sido recolectados para esta investigación por medio de las entrevistas a la población de la muestra. En dicha investigación el instrumento que se utilizó, este conformado por doce preguntas en las cuales se abarca todo lo relacionado a la logística de la exportación de plantas ornamentales hacia Europa.

Este cuestionario tiene el propósito de darle la oportunidad a la población entrevistada que expresen sus opiniones conforme a su experiencia a todo lo relacionado a las exportaciones de plantas ornamentales, todo esto con el fin de identificar las oportunidades comerciales y las ventajas comparativas. Dichas respuestas son basadas en toda su experiencia laboral, ya que las personas mencionadas están implicadas en algunas de las áreas relacionadas a la logística de la exportación de plantas ornamentales.

Unidad de análisis 1: Logística de exportación

En la primera unidad de análisis se enfoca en iniciar en todos los elementos relacionados a la logística de exportación, desde el proceso para su formación hasta todo lo relacionado a su crecimiento adecuado hasta en la manera que llegan a su destino y la forma correcta de conservarlas, junto con ello los tramites adecuados para su ingreso al país destino, por ende, la logística es de las partes mas importantes porque se encarga del correcto manejo del producto.

Según Aguilar (2022) el término “logística de exportación” se define como:

La logística de exportación es el proceso integral por el que pasa una mercancía para poder ser exportada a otra ciudad o país. Se atienden puntos importantes que van desde la transportación hasta los pagos, el embalaje de mercancías y su despacho. (párr.3)

Por lo cual, se presentan cuáles son las siguientes categorías donde se deriva la primera unidad de análisis:

1. Proceso de producción.
2. Inocuidad.
3. Transporte.
4. Requisitos.

Categoría 1: Proceso de producción.

Descripción.

Dicha categoría surge cuando los entrevistados mencionan un poco sobre cómo es la producción de las plantas ornamentales, ya que dicho proceso es importante para tener conocimiento de todo el transcurso que conllevan estas plantas para saber su calidad y la forma en las que estas nacen y el desarrollo que conllevan durante el tiempo previo a ser exportadas a otros países. Según Quiroa (2019) describe este proceso como: “El proceso productivo es el conjunto de tareas y procedimientos requeridos que realiza una empresa para efectuar la elaboración de bienes y servicios. (párr.1)

Conforme a lo anterior los entrevistados mencionan:

“La producción de estas plantas se realiza de forma in vitro.” (Entrevistado 1)

“El proceso de producción de estas en amplio y dependiendo de cada una, pero todas llevan etapa de germinación, etapa de semillero, etapa de campo y la etapa final en el vivero.” (Entrevistado 4)

“La forma más eficaz de realizar la producción masiva de estas plantas es de forma in vitro, ya que a partir de una se pueden obtener miles más.” (Entrevistado 9)

Análisis.

Conforme a lo comentado por parte de los entrevistados, la técnica que más resalto fue la in vitro y esto debido a que según ellos es una forma más eficaz de en tan poco tiempo generar y crear miles de semillas a partir de una semilla madre, todo esto con su respectivo proceso químico y físico, por esta razón la logística que conlleva la creación de una planta debe ser exacto y no fallar en nada.

Por otra parte, este proceso de producción in vitro ayuda a que las plantas estén libres de plagas y de ciertos patógenos que podrían afectar las siembras, por ende, esta metodología necesita de un laboratorio especializado que este fuera del alcance de bacterias ya que cualquier mínima de estas puede arruinar la germinación, y además de que si se presenta alguna bacteria o anomalía no recibirán el debido certificado fitosanitario que demuestre que dichas plantas están libres de bacterias.

Categoría 2: Inocuidad.**Descripción.**

En la categoría llamada inocuidad, se hablarán sobre los procesos que conllevan estas plantas para cumplir con los requisitos fitosanitarios de ambos países y que dichas plantas no afecten a los humanos por un mal manejo de insecticidas, dicho esto se mencionaran cual es el transcurso para llevar para plantas inocuas. De acuerdo con Vizcaíno (2015) define inocuidad como “garantía de que los alimentos o productos vegetales ornamentales no causarán daño al consumidor cuando se manipulen, preparen y/o consuman de acuerdo con el uso al que se destina.” (p.13). Conforme a lo anterior los entrevistados manifiestan que:

“Para cumplir con la inocuidad correcta en concreto es cumplir con las buenas prácticas agrícolas y los requisitos fitosanitarios del país importador.” (Entrevistado 3)

“La mejor manera de que haya una correcta inocuidad en las plantas es la germinación con la técnica in vitro, ya que parte de esta es que es un campo libre de bacterias patógenas que puedan contaminar el área.”(Entrevistado 5)

*“La técnica in vitro es la encargada de una gran inocuidad en nuestras plantas.”
(Entrevistado 6)*

Análisis.

Según la mayoría de los comentarios en las entrevistas realizadas es que conforme a la técnica de producción viene la inocuidad que se presente en estas, dicho esto la técnica más utilizada es la in vitro, ya que al ser bajo un laboratorio que es un campo esterilizado este se encuentra libre de bacterias y plagas que además de dañar los cultivos masivamente si este no se resuelve de manera inmediata y llega a los humanos puede crear serias enfermedades e incluso la muerte.

Si bien es cierto la inocuidad siempre debe estar presente en todo, y más si el producto esta destinado a consumo humano, por eso es por lo que tanto el país en que se de la producción como el país importador velan tanto por los requisitos fitosanitarios y que los exportadores los cumplan de manera correcta y sigan todos los requisitos al pie de la letra para poder ingresar estos al país, ya que se han registrado casos de bacterias que entran a los países por medio de plantas.

Categoría 3: Transporte.

Descripción.

Parte de una buena logística es tener un correcto transporte y todo coordinado, dicho esto velar por los tiempos de transporte y duración que van a tener estas hasta llegar a su destino es importante ya que el ser una planta es delicado, por esta razón se debe saber cuál es la manera correcta y en qué forma enviarlas. Dicho esto, el tener en cuenta el empaquetado

del producto con su respectivo etiquetado y con esto los documentos pertinentes de transporte para la movilización del producto y junto con esto un almacenamiento adecuado.

Conforme a Bembibre (2010) define transporte como:

El término transporte se utiliza para designar al movimiento que una persona, objeto, animal o fenómeno natural puede hacer desde un lugar a otro. El transporte puede realizarse de muy diversas maneras, aunque normalmente la idea de transporte se relaciona con la de medios de transporte, es decir, aquellos vehículos que sirven para transportar o trasladar personas u objetos. (párr.1)

De esta manera, se obtienen las siguientes respuestas por parte de algunos entrevistados:

“El transporte depende de la presentación y especie de la planta, hay algunas que necesitan ser transportadas por vía aérea y otras por vía marítima.” (Entrevistado 4)

“Se debe garantizar los procesos de limpieza y sanitización adecuadas del vehículo, el cual no podrá transportar material que represente peligro de contaminación microbiológica, química y/o física para el material vegetal de uso ornamental.” (Entrevistado 5)

“Estas son transportadas en tinas plásticas” (Entrevistado 7)

Análisis.

Parte del análisis del transporte es que este siempre debe ser realizado con todas las medidas fitosanitarias adecuadas que requieran para evitar que estas se contaminen en el transcurso del viaje, ya que, aunque estas salgan de su lugar de producción en integras y

correctas condiciones, puede que en el camino adquiera alguna contaminación y esto es un problema para ambas partes.

Por otro lado es importante a la hora de negociar, contemplar el tiempo en el que esto debe ser entregado ya que de eso dependerá mucho el medio de transporte a elegir debido al tiempo que conlleva que llegue hasta el destino, también depende de la planta y los cuidados que esta lleve ya que no puede estar mucho tiempo dentro de un contenedor y por esa razón necesite llegar rápido a su destino en Holanda, y se debe contemplar también más tiempo por si surgiera algún inconveniente este dentro del tiempo estimado.

Categoría 4: Requisitos.

Descripción.

Los requisitos siempre forman parte de todo, así que esta no es la excepción, por ende, velar por cuales son los requisitos que se requieren tanto en Costa Rica como en el país a exportar debe ser prioridad para la exportación, y sobre todo cumplirlos ya que esta es la llave que permite tanto el ingreso como la salida de la mercancía. Así como lo mencionan Pérez y Merino (2016) la definición de requisitos: “Se trata de aquello que resulta ineludible o imprescindible para el desarrollo de algo.” (párr.2) De esta forma los entrevistados comentan:

“Tener todos los documentos PROCOMER Son controles fitosanitarios que solicita y el Servicio Fitosanitario del Estado.” (Entrevistado 3)

“Se deben seguir los controles fitosanitarios, se debe solicitar al Departamento de Exportaciones, las certificaciones de ausencia de plagas o certificaciones de tratamiento, para cumplir con los requisitos adicionales, establecidos por algunos países de destino.” (Entrevistado 4)

“Se debe estar registrado como exportador en PROCOMER y en el SFE, además de cumplir con el certificado fitosanitario que demuestra que se esta libre de plagas y bacterias.” (Entrevistado 9)

Análisis.

Ante toda exportación o intercambio debe haber requisitos, ya sean muy exigentes o básicos, pero los hay; por ende, el destacar que los requisitos se amplían de mayor forma cuando hay una exportación es importante, ya que van a haberlos por parte de ambos países, tanto en la salida como en la entrada, ya que el cumplir estos demuestra que todo se hace legalmente y cumpliendo todo como debe ser.

Parte de los requisitos más importantes en una exportación son los fitosanitarios, y cumplir con estos es vital ya que, sino la mercancía no puede entrar o salir del país, ya que, al faltar algún requisito, le va a retrasar o impedir la negociación, por ende, ya sean requisitos básicos como el estar inscrito en PROCOMER como exportador y en el SFE, tanto como contar con la aprobación de ausencia de plagas con un certificado fitosanitarios, son de gran vitalidad a la hora de exportar.

Unidad de análisis 2: Oportunidades comerciales

En esta segunda unidad de análisis de la investigación, se piensan contemplar los aspectos importantes para tomar en cuenta en cuanto a las oportunidades comerciales que se les presentan a las plantas ornamentales, ya que estos se consideran relevantes para la comercialización de dichas plantas y con la muestra se desea conocer cuales son los principales países que son competencia para Costa Rica, como así también las diferencias presentadas entre el mercado costarricense y el europeo, dentro de esto las restricciones que se les presentan a los exportadores y contemplar la forma de mejorar estas o cambiarlas.

Si bien es cierto dicho concepto es amplio, ya que se pueden resaltar muchas categorías, sim embargo se tomaron en cuenta las más relevantes, conforme a lo que

menciona la Universidad ICESI (2008) “Se le llama oportunidad comercial o idea de negocio a la demanda de un producto o servicio, principalmente proveniente del exterior, que pueda ser satisfecha por un oferente y de esta manera beneficiarse de dicha circunstancia.” (párr.2)

Al evaluarlos comentarios de los entrevistados se considero que estos aspectos son relevantes para ellos, ya que destacan las grandes oportunidades que poseen las plantas ornamentales costarricenses debido a su alta experiencia y además las notables diferencias entre estas y las europeas, por otra parte, cabe destacar que también se comentaron aspectos que les gustaría mejorar en dicho sector. Con todo lo anterior mencionado se plantean las siguientes categorías:

1. Competencia.
2. Diferencias entre mercados.
3. Limitantes.
4. Posibles mejoras.

Categoría 1: Competencia.

Descripción.

La competencia siempre esta presente sin importar el producto o la región, ya que los países siempre buscan competir entre si para ofrecer mejores productos y así ser reconocidos y destacados por ciertos productos en los que se especializan y ganar reconocimiento, por ende, la competencia siempre será parte de los mercados, lo que hace que fluyan las rivalidades y querer mejorar sus productos y sus precios para mayores ventas. Según Gil (2015) da por entender el concepto de competencia:

En economía, se entiende por competencia aquella situación en la que existe un indefinido número de compradores y vendedores que intentan maximizar su beneficio o satisfacción. Así, los precios están determinados únicamente por las fuerzas de la oferta y la demanda. (párr.1)

De acuerdo con lo anterior, los participantes de esta investigación manifiestan lo siguiente:

“La competencia siempre está presente, no importa el producto, el país, la marca, y acá no es la excepción, en este sector se presenta mucha rivalidad debido a que varios países latinos y alguno otros también cuentan con las características adecuadas para la producción de estas plantas.” (Entrevistado 5)

“La competencia viene de la mano con la demanda que haya, por esta razón si la demanda es mayor en cierta especie de planta los países se van a enfocar en su producción y así sucesivamente, pero claro que algunas plantas si son de exportación y producción fija ya que si son muy cotizadas sin importar las tendencias.” (Entrevistado 8)

Análisis.

En la forma que lo mencionan los entrevistados, se enfocan en que la competencia siempre esta presente sin importar el producto ni ningún otro aspecto, en el caso de las plantas ornamentales que la gente siempre busca decorar sus hogares, sus jardines, sus sitios de trabajo y demás lugares que busquen crear un espacio acogedor rodeados de naturaleza, las plantas siempre tendrán demanda, de tal forma que países productores de plantas ornamentales se esmeran tanto en que sean de calidad ya que físicamente estas deben ser atractivas y ahí es donde entra la competencia.

Las plantas ornamentales no solo sirven para decorar un espacio, estas también por sus propiedades son utilizadas para remedios naturales caseros, por lo que si ciertos países no poseen alguna planta para cierta medicina van a buscar la forma de obtenerla y ahí es donde entra la competencia por ver que país ofrece la mejor calidad, el mejor precio y el menor tiempo de entrega, ya que es de lo primero que se fijan los compradores.

Categoría 2: Diferencias entre mercados.

Descripción.

Los mercados siempre son muy cambiantes, por esto es importante tomarlo como una categoría ya que dependiendo de cómo estos estén se varía tanto la comercialización de estas como sus precios y demás, por otro lado, dependiendo de cada país y su mercado se pueden ver afectados o beneficiados según como se encuentre al momento de comercializar. Conforme a lo que dice el Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC) (2022) define que es mercado:

El mercado es un conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o servicios entre individuos, que llegan a acuerdo entre el producto o servicio y el precio que se cobra por éste. El mercado, básicamente, funciona en virtud de la relación que exista entre la oferta y la demanda. (párr.1)

De esta manera, se obtienen las siguientes respuestas por parte de algunos entrevistados:

“Claramente que los mercados son algo que cambian conforme al tiempo, y cada país tiene un mercado diferente y gustos diferentes, por lo que hay que buscar abarcar la mayoría de los gustos.” (Entrevistado 1)

“Los mercados vienen de la mano con la moda, muchas veces dependiendo de las modas y tendencias que haya son las plantas más solicitadas, pero casi siempre hay varias especies de plantas fijas que si nos compran.” (Entrevistado 6)

“Cada país tiene su mercado fijo y sus gustos, lo que quiero decir es que no importa a que país de Europa se vaya a exportar, siempre se deberá hacer un análisis y siempre habrá algunas especies de plantas que nos pedirán siempre y otras que solo por moda.” (Entrevistado 10)

Análisis.

En los diferentes países alrededor de mundo los gustos varían, las tendencias cambian, las modas son temporales, lo que da a entender que no siempre se van a exportar los mismos productos, el mercado es un ambiente cambiante que no se sabe cuándo ni en que varía, por ende, los productores y exportadores siempre deben velar por satisfacer a todos aun así no sea una tarea sencilla.

Se da un énfasis en la moda y las tendencias y esto es porque estos dos factores son los encargados de hacer que las empresas busquen adquirir productos diferentes según lo soliciten los clientes, dicho esto aunque las especies de plantas que soliciten los mercados casi siempre serán las mismas, en ciertos casos se darán variaciones conforme este el mercado, con esto cambios en los precios de ventas, por esta razón, se debe realizar la logística correcta según el país a exportar ya que todos tienen mercados diferentes.

Categoría 3: Restricciones.

Descripción.

Esta categoría se ve implicada a la hora de exportar, ya que son afectaciones o limitantes que tienen los productores y exportadores de dichas plantas, ya que por ley se deben cumplir, estas restricciones se pueden presentar en uno de los dos países o en ambos y probablemente son de las mayores afectaciones que se les presentan a estos. Conforme a lo que indica Trujillo (2021) sobre que son estas: “Una restricción en el ámbito jurídico significa una limitación en el ejercicio de algún derecho o facultad atribuida a las personas físicas o jurídicas por ley.” (párr.1) Conforme a esto los entrevistados indican que:

“Una de las mayores restricciones que se presenta a la hora de exportar las plantas es la capacidad de producción” (Entrevistado 1)

“Siempre se presentan ciertas limitantes a la hora de exportar y parte de ella son las barreras fitosanitarias y los tiempos de transporte” (Entrevistado 5)

Análisis.

Las restricciones o limitantes siempre están presentes al momento ya sea de producción o exportación de algún producto, ya que siempre se debe seguir todo al paso de la letra para que esto sea aprobado y no surjan inconvenientes, probablemente y según los entrevistados de las mayores afectaciones que se presentan siempre es la capacidad de producción ya que solo les permiten cierta cantidad.

Las barreras fitosanitarias son de gran vitalidad, más cuando un producto será utilizado en consumo humano, dicho esto, las plantas ornamentales tienen diversas funciones, tanto decorar como su uso en la medicina, por ende, el uso correcto de los químicos y plaguicidas a la hora de su producción deben ser aprobados y a la hora de exportar estas deben tener su certificación de aprobación fitosanitaria por parte de ambos países, el país que exporta como el que recibe la mercancía.

Categoría 4: Posibles mejoras.

Descripción.

Todo proceso necesita una categoría de las mejoras que se pueden presentar en un futuro en el sistema y en el sector, esto para beneficio tanto de los productores como comerciantes, ya que estos son puntos débiles o aspectos para mejorar en una exportación más eficaz, ya que son deficiencias que notan los comerciantes o productores y que les gustaría cambiar. Comentado esto las Normas ISO (2020) indican lo que son las posibles mejoras:

Son oportunidades para aumentar la capacidad de los procesos de lograr los resultados deseados, por lo cual, a diferencia de las no conformidades, que se enfocan en minimizar el

efecto de los problemas y/o eliminar sus causas, raíces, las oportunidades de mejora se fundamentan en la consecución de objetivos que permitan maximizar el efecto de las buenas prácticas. (párr.1)

Dicho esto, la muestra hace mención:

“El tener nuevos contactos y expansión de mercados, así como ofrecer tecnologías que beneficien a ambas partes de comprador y vendedor, como el también realizar más ferias para ofrecer los productos.” (Entrevistado 2)

“Si se pudieran crear más herramientas digitales que promuevan el intercambio o beneficien a los exportadores en cuanto a promocionar sus plantas ornamentales sería genial.” (Entrevistado 6)

“Al implementar la mecanización de procesos se podrían facilitar más las cuestiones para los productores y exportadores a la hora de vender.” (Entrevistado 8)

Análisis.

El poder aplicar mejoras para todos los sectores del país siempre va a ser algo que se requiera, pero en este caso en el sector de plantas ornamentales de Costa Rica, los entrevistados resaltan la parte de herramientas digitales para su beneficio, para de esta forma realizar los procesos más rápido y tener un orden más estructurado de todos los procesos que se lleven a cabo a la hora de realizar la logística de una exportación de plantas ornamentales.

Dentro de lo que mencionan los entrevistados es fomentar el intercambio y la venta con ferias. Ya que estas dan a conocer más a la empresa y lo que estas ofrecen para la venta, estas pueden ser tanto a nivel nacional como internacional y sería de gran ayuda para estos comerciantes que probablemente no tienen tanta magnitud para darse a conocer, por ende, PROCOMER se ha encargado de hacer más ferias a niveles internacionales y esto ha sido de gran beneficio.

Unidad de análisis 3: Ventajas comparativas

Tomando en cuenta las anteriores unidades de análisis falta por mencionar la última unidad, esta consta de las ventajas comparativas, ya que entre países se destacan ciertos criterios que fomenten el reconocimiento de Costa Rica como así también especificar el por qué en dicho país hay tanta experiencia en la producción de plantas ornamentales y por qué es tan reconocido por ser de tan alto nivel en comparación con otros países, por ende el demostrar por que Costa Rica tiene tanta fuerza en el sector es vital.

Como se sabe cada país cuenta con ciertos factores que le son de utilidad o no, y Costa Rica cuenta con un gran clima que es de gran beneficio para la plantación de estas, por ende, también la larga trayectoria en la producción de estas lo que las vuelven de gran calidad gracias a la gran especialización con las que son producidas, esto genera que tengan cierta ventaja a la hora de comerciar debido a su reconocimiento.

Si bien es cierto Costa Rica tiene alta especialización en plantas ornamentales, por ende, Sánchez (2015) indica: “La ventaja comparativa es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien utilizando relativamente menos recursos que otro.” (párr.1) Tomando en cuenta la unidad que se enfoca en las ventajas comparativas sobre otros países se resaltan categorías que se pueden mencionar dentro de estas:

1. Promoción de intercambio.
2. Especialización.
3. Calidad.
4. Comparación con otros países.

Categoría 1: Promoción del intercambio.

Descripción.

Si bien es cierto la comercialización de las plantas ornamentales y de todos los productos en general no se pueden promover ni promocionar solos, siempre necesitan bases o ayudas externas para dar a conocer o resaltar los productos antes mencionados, y más si se generara un intercambio o venta a un país alterno al de su producción, por ende, tener en cuenta cuales son algunos de esos factores que podrían ayudar a la promoción de las plantas ornamentales y su venta en la Unión Europea. Conforme a Vega (2022) indica lo que es la promoción del intercambio:

La promoción es una herramienta del marketing que tiene como objetivos específicos el informar, persuadir y recordar al público objetivo sobre los productos que maneja la empresa, es uno de los recursos de marketing más importantes que se debe tener en cuenta para el buen funcionamiento de una empresa o negocio. Con ellas se podrá dar a conocer los productos, crear la necesidad de ellos en el mercado, incluso conseguir un buen posicionamiento de la marca. (párr.3)

Según lo que mencionan los entrevistados sobre promover el intercambio:

“PROCOMER puede encargarse de crear maneras de que los productores locales nos demos a conocer de una mayor forma y así ampliar las fronteras aun más para exportar a más países de Europa.” (Entrevistado 2)

“Realmente no es promover el intercambio, sino vender, lo que se busca siempre es vender no crear un intercambio como tal.” (Entrevistado 8)

“Si hubiese una forma de promover el intercambio a mayor escala es con PROCOMER, que esta se encarga de realizar ferias internacionales que den a conocer las plantas ticas y así promocionarse como empresa exportadora.” (Entrevistado 10)

Análisis.

El promover el intercambio nunca esta de más, dicho esto, las empresas ticas siempre buscan crecer más y darse a conocer, y traer con esto más compradores, más producción y más consumidores de sus plantas a los que las utilicen de forma medicinal y de consumo humano, por esta razón siempre buscan mejorar como empresas y brindar la mayor calidad para denotarse contra otras empresas que les sean de competencia para ellas.

La promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) podría encargarse de crear ferias o eventos masivos o al menos internacionales que ya sea que envíen a exportadores costarricenses o consigan traer extranjeros interesados en comprar de forma masiva, como también comerciantes que se dediquen a adquirir plantas ornamentales extranjeras para la venta en sus países, la idea es dar a conocer a las empresas costarricenses de mayores formas posibles.

Categoría 2: Especialización.

Descripción.

Esta categoría demuestra con que tanta especialización y que tanta experiencia cuenta Costa Rica en la producción de plantas ornamentales y el por qué dicho país es tan destacado en este sector, por ende, la Enciclopedia Económica (2021) indica que: “La especialización en economía se refiere al proceso, por parte de un individuo u organización, de centrarse y destacarse en una tarea en específico, ya sea por habilidad o conocimiento intelectual.” (párr.1) Por lo tanto, los entrevistados hacen mención:

“Parte de la gran especialización que tiene la producción de plantas ornamentales en Costa Rica es la experiencia que se adquirió a través de los años y la capacidad técnica que se obtuvo a través de la experiencia.” (Entrevistado 4)

“La especialización que tiene en la actualidad las plantas ticas se dieron gracias a disposiciones políticas en el pasado que incentivaron estos cultivos, que han logrado experiencia con el paso del tiempo.” (Entrevistado 9)

“Esta se da porque Costa Rica posee miles de especies de plantas ornamentales, lo que quiere decir que es un país especializado en el tema.” (Entrevistado 10)

Análisis.

Los entrevistados resaltan mucho la parte de la experiencia y esto debido a que la especialización viene de la mano con ella, ya que la experiencia adquirida al paso de los años generando nuevos cultivos, creando nuevos métodos para una producción más efectiva, ha traído con ella la calidad en las cosechas, por esta razón, Costa Rica se caracteriza por una alta especialización en la producción de plantas ornamentales lo que ha generado bastantes exportaciones.

Con el tiempo han venido mas especies de planta y esto ha provocado ser un país especializado en el ámbito, tal como dice PROCOMER (2021) “Tan magnífica es nuestra flora, que en el inventario actual se tienen reportadas más de 11,000 especies de plantas.” (p.5) confirmando con esto que dicho país esta altamente calificado en el sector de plantas ornamentales tanto en su producción como en las exportaciones.

Categoría 3: Calidad

Descripción.

Una categoría para resaltar en la investigación es la calidad, que tan alta calidad posee Costa Rica con respecto a sus plantas ornamentales y por qué estas son consideradas como tales, velar por tener conocimiento por cuales son los aspectos que promueven que dichas plantas sean de alta calidad es un dato valioso. Peiró (2020) indica que: “La calidad es una

propiedad que tiene una cosa u objeto, y que define su valor, así como la satisfacción que provoca en un sujeto.” (párr.1) Comentando esto la muestra menciona:

“La calidad es la clave para poder mantener una relación con los buenos clientes en ventas, no basta con producirlo, sino que eso tiene que cumplir con los estándares no solamente de producción de la planta sino también con los estándares de desempeño de las organizaciones.” (Entrevistado 6)

“Las plantas y las flores suelen llamar mucho la atención no solo por su belleza, sino también por sus beneficios, siempre se debe enfocar en que la calidad sea lo primordial para lograr satisfacer al cliente y que su producto llegue en buenas condiciones hasta él.” (Entrevistado 9)

“Parte de ser un gran productor es ofrecer un producto de calidad hasta los compradores finales, para esto detrás de gran calidad hay toda una correcta producción elaborada con plaguicidas de calidad.” (Entrevistado 10)

Análisis.

Si bien es cierto los factores que más influyen en un producto es la calidad de estos, en Costa Rica no es la excepción, y mucho más si las plantas van a ser utilizadas para consumo humano, aparte de la calidad en cuanto a lo físico también debe ser en el proceso que hubo para llegar a eso, ya que los químicos que se utilizan para su riego deben ser los adecuados para que no lleguen a afectar a los humanos.

La calidad no es solo ver una linda planta, es todo lo que hay detrás de esto, y al haber calidad se pueden atraer más compradores y de esa forma hasta que se conviertan en clientes fijos dado a que son sus plantas ornamentales favoritas en todo el mercado, por ende, la calidad es un factor vital que siempre se debe considerar que este presente en la producción costarricense para así tener un gran impacto en el mercado europeo.

Categoría 4: Comparación con otros países.

Descripción.

La competencia no es la única categoría para destacar con respecto a otros países, la comparación entre estos también es relevante a la hora de exportar un producto, ya que se debe considerar que tanto y de que tan buena calidad son los productos que posee el país destino, en este caso comparar las plantas costarricenses con las europeas es un aspecto importante ya que ellos también poseen gran calidad y son una competencia fuerte.

Pensar e investigar sobre la calidad y demás aspectos que ofrecen el país a exportar con el mismo producto a enviar es importante para comparar la similitud o que tantas diferencias hay entre estos. Según HAI (2015) “Las comparaciones internacionales deben realizarse con cuidado, con el fin de identificar analogías y diferencias válidas entre productos análogos en sectores análogos.” (p.1) Según los entrevistados esto comentan de la calidad:

“Este es un mercado amplio y muy abastecido por lo que siempre hay países muy buenos que producen de igual o mayor forma que Costa Rica, ya sean países en la misma Europa o América Latina” (Entrevistado 4)

“Hay plantas que son muy comunes mientras que hay otras que son difíciles de competir porque hay países productores especializados como Colombia, Ecuador, Kenia etc. que producen a menores costos y ofreciendo la disponibilidad y los precios que el mercado requiere.” (Entrevistado 6)

Análisis.

Según los entrevistados la comparación entre países se genera conforme a cuanta producción estos hagan o quien produzca a menores precios, ya que competencia siempre habrá en el mercado de las plantas se deben destacar por factores alternos a estos, como la

calidad, tiempo de producción o que tanto tiempo requiera el que llegue hasta su destino, de tal forma que Costa Rica ha ampliado sus ventas significativamente ya que ha abierto sus fronteras.

La rivalidad siempre está presente, y por esta razón siempre hay que buscar como mejorar, Costa Rica tiene alta competencia con países latinos que también se especializan en la producción de plantas ornamentales y estos también exportan a Holanda, pero esto no ha sido una delimitante para dejar de producir y disminuir la calidad que ya se trae desde hace un tiempo, aun así, cada país se especializa en ciertas plantas que quizás otro país no puede y ahí es donde se da la diferencia.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este capítulo en la investigación es de gran relevancia, por ende, igualmente su desarrollo, esto dado a que en el mismo se desarrollan las conclusiones y recomendaciones de la investigación. Las conclusiones son basadas en las categorías las cuales vienen relacionadas con los objetivos específicos de la investigación, por lo tanto, finalmente poder brindar una respuesta a la pregunta de la investigación. Asimismo, se desarrollarán las recomendaciones recurriendo a lo concluido en este mismo apartado.

Conclusiones

- Se concluye que es viable realizar una exportación a la Holanda de plantas ornamentales ya que, Costa Rica posee muchos años de hacer negociaciones con dicho país y este es un comprador masivo de estas, por otro lado, Costa Rica está altamente calificados en el sector.
- Se determina que el proceso de producción más utilizado por los productores es el in vitro, ya que es el más eficaz, con respuesta más rápida y el que permite que la planta esté libre de plagas.
- No obstante, las plantas ornamentales que son para consumo humano y de igual forma las decorativas, cuentan con la inocuidad adecuada, ya que el proceso in vitro se encarga de cuidar las plantas y además el productor cumple con los requisitos fitosanitarios.
- Se concluye que el transporte más efectivo es el marítimo, a pesar de tomar más tiempo de entrega, sin embargo, con una correcta logística se puede dar una entrega efectiva, además de que se deben cumplir todos los requisitos sanitarios para que el medio de transporte no contagie bacterias a las plantas.

- Uno de los puntos más importantes son los requisitos, resaltando esto cumplir con los solicitados por parte de ambos países, es vital cumplirlos para una negociación efectiva.
- Se confirma que la competencia siempre está presente y trayendo con esto las diferencias en los mercados y sus demandas cambiantes, por lo que velar por cumplir todas las necesidades que se demandan es relevante.
- Se determina que una de las mayores restricciones que se les presentan a los productores y exportadores es la cantidad de producción, como también los tantos permisos fitosanitarios que se les solicita, y por último los tiempos de entrega por parte de los negociantes.
- Por otra parte, se determina que Costa Rica requiere de más herramientas digitales que faciliten el intercambio internacional y den a conocer a los productores y exportadores costarricenses, de igual forma que se necesitan eventos como ferias para promocionarse.
- Se analiza que Costa Rica cuenta con gran especialización en el área debido a los años de experiencia, trayendo con eso calidad en sus plantas ornamentales lo que favorece y hace más viable las exportaciones del producto.
- Finalmente, se concluye que Costa Rica a pesar de compararse con muchos países latinos, este mantiene una mayor calidad en sus plantas debido a su experiencia y sus diversas negociaciones con países europeos.

Recomendaciones

Se aconseja a PROCOMER a crear más convenios con otros países fuera de la unión europea en los cuales sea viable exportar plantas ornamentales además de los que ya cuenta Costa Rica para así ampliar el mercado extranjero.

Se recomienda a PROCOMER brindar bonos para que los productores locales inviertan en la creación de más laboratorios in vitro, ya que estos facilitan la producción de plantas ornamentales y las conserva con mayor inocuidad.

Se sugiere a los productores locales que opten por usar siempre el proceso de producción in vitro, ya que esta conserva de mayor forma la inocuidad de las plantas libre de plagas y bacterias que puedan dañar sus cultivos.

Se aconseja a los compradores y vendedores utilizar el INCOTERM CIF, si es primera vez que el comprador adquiere el producto, para así ganarse la confianza de este y encargarse de todo lo relacionado al envío y que le llegue de manera correcta y segura al comprador.

Se incentiva a los productores y exportadores de plantas ornamentales velar por siempre cumplir los requisitos que se les soliciten de mayor forma los fitosanitarios, ya que estos son los encargados de no promover enfermedades por una mala inocuidad y son para su propio beneficio.

Se invita a los exportadores de plantas estar al día con las nuevas tendencias y modas, ya que la demanda es cambiante y buscar la forma de producir lo que más esté de moda en la actualidad siempre va a ser llamativo.

Se le recomienda a PROCOMER ampliar los límites de capacidad de producción y exportación, ya que lograría ventas y producción a mayor escala, trayendo con esto más negociaciones y solicitudes de compra, como también se les aconseja a los exportadores negociar con sus compradores por acordar más tiempo de entrega.

Se le aconseja a PROCOMER crear una herramienta digital que se encargue de dar a conocer comerciantes, tales como una aplicación que se puedan crear perfiles empresarios

para dar a conocer su empresa, el producto que exporta, los precios de este y demás factores determinantes en una negociación, pero de una manera más sencilla.

Se incentiva a PROCOMER a crear más ferias de plantas ornamentales para que extranjeros acudan a ellas y en las cuales las empresas exportadoras promocionen sus productos y demuestren que tan capacitadas están en el tema y que tanta calidad y experiencia poseen.

Se recomienda a PROCOMER realizar estudios a las empresas exportadoras que están cumpliendo con todo un proceso y estándares de producción de calidad, para así darles un certificado de calidad a nivel internacional que inspire confianza a los compradores de que están comprando plantas de calidad certificadamente.

Se le aconseja a PROCOMER que incorpore a las mejores empresas exportadoras de plantas ornamentales en la marca país, debido a su especialización a través de los años y que este tenga un gran reconocimiento.

REFERENCIAS

- Bembibre, C. (2010). Transporte. *Definición ABC*, 1. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/general/transporte.php>
- Bonita, V. I. (2022). Plantas ornamentales. *Viveros la Bonita*, 1. Obtenido de <https://www.viveroslabonita.com/info/venta-de-plantas-ornamentales/>
- Cabezas, D. A. (2015). GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS. *AGROCALIDAD*, 71. Obtenido de <https://agroecuador.org/images/pdfs/buenas-practicas/agric/Guia-de-BPA-para-Ornamentales.pdf>
- Daniel Ramírez, C. C. (2009). Logística para exportación de productos agrícolas frescos y procesados. *Serie Agronegocios*, 58. Obtenido de http://www.centralamericadata.com/docs/C10_Logistica_Exportacion.pdf
- distribución, T. y. (2020). Qué son los Incoterms y cuál es su significado. *BD trans*, 1. Obtenido de <https://www.bdtrans.es/es/blog/que-son-los-incoterms-y-cual-es-su-significado/>
- Económica, E. (2021). Especialización. *Editorial Grudemi*, 1. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/especializacion/>
- Estado, S. F. (2022). Trámites para la exportación de vegetales frescos y plantas ornamentales. *Servicio Fitosanitario del Estado*, 1. Obtenido de https://www.sfe.go.cr/SitePages/Tramites/tramites_exportacion_vegetales.aspx
- Faena, L. (2020). Contenedores en el comercio mundial. *Trafimar*, 1. Obtenido de <https://www.trafimar.com.mx/blog/contenedores-en-el-comercio-mundial>
- Galán, J. S. (2015). Ventaja comparativa. *Economipedia*, 1. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html>
- Gil, S. (2015). Competencia. *Economipedia*, 1. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/competencia.html>
- González, M. M. (2015). Fuentes de información. *Universidad Autónoma de Estado de Hidalgo*, 5. Obtenido de <http://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/16700/LECT132.pdf?sequence=1>

- Gutierrez, D. V. (2017). Proyecto de exportación de rosas de invernadero de Coatepec de harinas, Estado de México a San Petersburgo, Rusia para el año 2017. *Universidad autónoma del Estado de México*, 156. Obtenido de <https://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/94473/PROYECTO%20DE%20EXPORTACION%20DE%20ROSAS%20DE%20INVERNADERO%20DE%20COATEPEC%20DE%20HARINAS%2C%20ESTADO%20DE%20MEXICO%20A%20SAN%20PETERSBURGO%20RUSIA%20PARA%20EL%20~1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hidalgo, J. G. (2018). Guía de exportación de plantas ornamentales a la República Popular China para PROCOMER. *UCR*, 318. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/12132/1/Jenny%20Teresa%20Huanca%20Tandazo.pdf>
- ICESI, U. (2008). Oportunidades comerciales. *Consultorio de comercio exterior*, 1. Obtenido de <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/09/26/oportunidades-comerciales/>
- International, H. A. (2015). Comparaciones Internacionales. *Haiweb.org*, 12. Obtenido de <https://haiweb.org/wp-content/uploads/2015/07/Chapter-10-SP-Measuring-Medicine-Prices-Methodology.pdf>
- ISO, N. (2020). ¿Qué son las iniciativas de mejora y como se gestionan? *ISO*, 1. Obtenido de <https://www.nueva-iso-9001-2015.com/2020/06/que-son-las-iniciativas-de-mejora-y-como-se-gestionan/>
- Mario Moreno, J. P. (2020). El oxígeno en la zona radical y su efecto en las plantas. *Revista Mexicana de ciencias agrícolas*, 943. Obtenido de <file:///C:/Users/aibyd/Downloads/Dialnet-ElOxigenoEnLaZonaRadicalYSuEfectoEnLasPlantas-7498408.pdf>
- Medoza, R. H. (2018). Metodología de la investigación. *Mac G Raw Hill*, 744. Obtenido de https://e-campus.uia.ac.cr/pluginfile.php/588546/mod_resource/content/1/HERN%C3%81NDEZ%20Y%20MENDOZA.pdf
- Merino, J. P. (2016). Definición de requisitos. *Definición de*, 1. Obtenido de <https://definicion.de/requisitos/>

- Moreta, J. B. (2020). Proyecto de Exportación de Flores Preservadas a Emiratos Árabes Unidos. *Universidad Casa Grande*, 157. Obtenido de <http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/bitstream/ucasagrande/2415/1/Tesis2591%20BAUp.pdf>
- Ortiz, A. (2020). Logística de exportación | Importancia y proceso en el comercio internacional. *Trade Finance Simplified*, 1. Obtenido de <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/logistica-exportacion>
- Peiró, R. (2020). Calidad. *Economipedia*, 1. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/calidad-2.html>
- Piedra, A. (2017). Plantas ornamentales, flores y follajes de Costa Rica, se exhiben en feria en Alemania. *PROCOMER*, 1.
- PROCOMER. (2021). Costa Rica, catalogo de plantas, flores y follajes. *Exotico por naturaleza*, 40. Obtenido de https://esencialcostarica.com/wp-content/themes/betheme/catalogos/PFF/flores_es.pdf
- Quiroa, M. (2019). Porceso productivo. *Economipedia*, 1. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/proceso-productivo.html>
- SERNAC. (2022). El mercado y su funcionamiento. *Guia del consumidor*, 1. Obtenido de <https://www.sernac.cl/portal/607/w3-propertyvalue-21057.html>
- Tara Luna, T. L. (2012). Contenedores: Aspectos técnicos, biológicos y económicos. *Producción de plantas en viveros forestales*, 85. Obtenido de https://www.fs.fed.us/rm/pubs_other/rmrs_2012_luna_t001.pdf
- Tendazo, J. H. (2016). Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Empresa Productora y Comercializadora de plantas ornamentales en la Ciudad de Loja. *Universidad Nacional de Loja*, 155. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/12132/1/Jenny%20Teresa%20Huanca%20Tandazo.pdf>
- Terrones, L. V. (2017). CARACTERÍSTICAS DE ASOCIATIVIDAD QUE INFLUYEN EN LA PRODUCCIÓN DE FLORES DEL DISTRITO DE NAMORA – CAJAMARCA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DENTRO DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE, 2018. *Universidad Privada del Norte*, 242. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11330/V%C3%A1squez%20>

- Vallejos%20Leylis%20Fiorela%20-
%20Montoya%20Terrones%20Karina%20Yveth.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Trujillo, E. (2021). Restricción. *Economipedia*, 1. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/restriccion.html>
- Vega, D. (2022). La estrategia de promoción como herramienta de marketing. *Clickbalance*, 1. Obtenido de <https://clickbalance.com/blog/contabilidad-y-administracion/la-estrategia-de-promocion-como-herramienta-de-marketing/>
- Vela, P. A. (2022). ¿En qué consiste una logística de exportación y por qué es importante? *Mundi*, 1. Obtenido de <https://blog.mundi.io/exportacion/importancia-logistica-de-exportacion/#:~:text=La%20log%C3%ADstica%20de%20exportaci%C3%B3n%20es,de%20mercanc%C3%ADas%20y%20su%20despacho.>
- Velazquez, M. V. (2016). ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS-CALIFORNIA. *UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL*, 138. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1268/1/T-ULVR-1128.pdf>

APÉNDICE

1. ¿Cuáles son los principales aspectos en los que se debe pensar a la hora de realizar una exportación de plantas ornamentales?
2. ¿Cómo es el proceso de producción de plantas ornamentales?
3. ¿Cuál es el proceso de inocuidad de las plantas ornamentales?
4. ¿Cómo sería la manera correcta de transportar estas plantas hasta Europa?
5. ¿Qué requisitos se requieren para la exportación de plantas ornamentales?
6. ¿Cuáles considera usted que son las mayores diferencias entre las plantas ornamentales costarricenses y las de Europa?
7. ¿Cuáles son algunas de las limitantes que se tienen a la hora de exportar plantas ornamentales?
8. ¿Qué posibles mejoras se podrían aplicar en el sector de plantas ornamentales para una reducción de costos en la logística de este?
9. ¿Cuál es o sería una manera efectiva de promover el intercambio de estas plantas en el mercado europeo?
10. ¿Por qué considera usted que Costa Rica tiene tanta especialización en la producción de estas plantas?
11. ¿Cuál es la razón de que las plantas costarricenses sean de tan alta calidad?