

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
DE LAS AMÉRICAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

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

**Análisis de los retos en los procesos logísticos para la
industria de las plantas ornamentales en Región Huetar
Atlántica y Región Central hacia California, Estados
Unidos en el periodo II semestre 2022**

Autor: Nicole Quirós Cantillano

Tutor: Manfred Jiménez Lizano

San José, diciembre 2023

Contenido

Agradecimiento	10
Dedicatoria.....	11
Resumen Ejecutivo	12
CAPÍTULO I: PROBLEMA	13
Justificación de la Investigación.....	14
Objetivos de la Investigación	15
Objetivo General.....	15
Objetivos Específicos	16
Antecedentes de la Investigación	16
Antecedentes Internacionales.....	16
Antecedentes Nacionales	24
Proyecciones de la Investigación.....	32
CAPÍTULO: II MARCO TEÓRICO.....	34
Exportaciones de Costa Rica	34
Tabla 1 Exportación de plantas vivas.....	36
Ilustración 1 Países sobre exportaciones de plantas.....	36
Medios de Transporte	37
Marítimo	37
Aéreo.....	38
Ilustración 2 Funcionamiento del transporte aéreo	38
Terrestre	39
Cadena de Frío	39
Ilustración 3 Gráficos de medios de transporte utilizados	40
Regiones en Costa Rica	40
Región Huetar Atlántica	40
Ilustración 4 Mapa Región Huetar Atlántica.....	41
Región Central.....	42
Ilustración 5 Mapa Región Central	43
Procesos Logísticos	43
Requisitos Generales para Exportación de Estados Unidos	44

Factura Comercial.....	44
Lista de Empaque.....	44
Conocimiento de Embarque.....	44
Guía Aérea	44
DUA.....	45
Certificado Fitosanitario de Exportación.....	45
Notas técnicas	45
NIMF N° 15	46
Ilustración 6 Sello del NIMF N°15	46
Certificado de Origen.....	47
Ilustración 7 Documentación para exportar	47
Empaque y Embalaje	47
Ilustración 8 Empaque General	48
Plantas Ornamentales	50
Tipos de Plantas Ornamentales.....	50
Plantas Ornamentales de Costa Rica	51
Tipos de Plantas	51
<i>Dracaenas</i>	51
Ilustración 9 Dracaenas	51
<i>Ficus</i>	52
Ilustración 10 Planta Ficus	52
<i>Crotos</i>	52
Ilustración 11 Planta Crotos o Crotón.....	52
<i>Bromelias</i>	53
Ilustración 12 Variedad de bromelias (de izq. a dcha.: aechmea, guzmania y tillandsia)	53
Flores de Costa Rica.....	53
Heliconias.....	54
Ilustración 13 Heliconia	54
Claveles.....	54

Ilustración 14 Clavel Mini	55
Mercado en Estados Unidos	55
Mercado de Floricultura de Estados Unidos.....	56
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	58
Enfoque Cualitativo	58
Diseño Cualitativo	58
Fenomenología Empírica	59
Población y Muestra	59
Población	59
Muestra	60
<i>Muestra Cualitativa</i>	60
Tabla 2 Muestra de entrevistas para la investigación	60
Unidades de Análisis (cualitativa).....	61
Cuadro de Unidades	62
Tabla 3 Unidad de análisis	62
Instrumento (cualitativo)	64
Entrevistas.....	64
Fuentes de Información	66
Fuentes Primarias.....	66
Fuentes Secundarias.....	66
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	68
Tabla 4 Unidades de Análisis	68
Unidad de análisis 1: Procesos logísticos	69
Categoría 1: Documentos de exportación	70
<i>Descripción</i>	70
<i>Análisis</i>	72
Categoría 2: Requisitos de Registro Fitosanitarios.....	73
<i>Descripción</i>	73
<i>Análisis</i>	74
Categoría 3: Estándar de calidad	75

<i>Descripción</i>	75
<i>Análisis</i>	76
Categoría 4: Fito Sanidad	76
<i>Descripción</i>	76
<i>Análisis</i>	77
Categoría 5: Proveedores	78
<i>Descripción</i>	78
<i>Análisis</i>	78
Categoría 6: Control Riguroso	79
<i>Descripción</i>	79
<i>Análisis</i>	79
Categoría 7: Procedimientos de Exportación.....	79
<i>Descripción</i>	80
<i>Análisis</i>	80
Categoría 8: Registros.....	81
<i>Descripción</i>	81
<i>Análisis</i>	81
Categoría 9: Calidad	81
<i>Descripción</i>	82
<i>Análisis</i>	82
Categoría 10: Normas	83
<i>Descripción</i>	83
<i>Análisis</i>	83
Categoría 11: Procesos Productivos	84
<i>Descripción</i>	84
<i>Análisis</i>	84
Categoría 12: Variables Logísticas	84

<i>Descripción</i>	85
<i>Análisis</i>	86
Categoría 13: Normativas Internacionales.....	87
<i>Descripción</i>	87
<i>Análisis</i>	87
Unidad de análisis 2: Retos	88
Categoría 1: Factores externos.....	89
<i>Descripción</i>	89
<i>Análisis</i>	90
Categoría 2: Trazabilidad.....	91
<i>Descripción</i>	91
<i>Análisis</i>	91
Categoría 3: Recursos Naturales.....	91
<i>Descripción</i>	91
<i>Análisis</i>	92
Categoría 4: Conectividad	92
<i>Descripción</i>	92
<i>Análisis</i>	93
Categoría 5: Aspectos Logísticos	93
<i>Descripción</i>	93
<i>Análisis</i>	94
Categoría 6: Procesos de Producción.....	95
<i>Descripción</i>	95
<i>Análisis</i>	95
Categoría 7: Requisitos Fitosanitarios	95
<i>Descripción</i>	96
<i>Análisis</i>	97

Categoría 8: Financiamiento.....	98
<i>Descripción</i>	98
<i>Análisis</i>	98
Categoría 9: Política comercial y Monetaria	98
<i>Descripción</i>	99
<i>Análisis</i>	100
Categoría 10: Competencia.....	100
<i>Descripción</i>	100
<i>Análisis</i>	101
Categoría 11: Condiciones Macroeconómicas.....	101
<i>Descripción</i>	101
<i>Análisis</i>	101
Categoría 12: Capacitaciones.....	102
<i>Descripción</i>	102
<i>Análisis</i>	103
Categoría 13: Ferias Comerciales	103
<i>Descripción</i>	103
<i>Análisis</i>	104
Categoría 14: Acuerdos Comerciales Bilaterales	104
<i>Descripción</i>	104
<i>Análisis</i>	105
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	106
Conclusiones.....	106
Recomendaciones	110
Referencias bibliográficas	112
APÉNDICE	130

Índice de tablas

Tabla 1 Exportación de plantas vivas	36
Tabla 2 Muestra de entrevistas para la investigación	60
Tabla 3 Unidad de análisis	62
Tabla 4 Unidades de Análisis.....	68

Tablas de contenido sobre las ilustraciones

Ilustración 1 Países sobre exportaciones de plantas.....	36
Ilustración 2 Funcionamiento del transporte aéreo	38
Ilustración 3 Gráficos de medios de transporte utilizados	40
Ilustración 4 Mapa Región Huetar Atlántica.....	41
Ilustración 5 Mapa Región Central	43
Ilustración 6 Sello del NIMF N°15	46
Ilustración 7 Documentación para exportar	47
Ilustración 8 Empaque General	48
Ilustración 9 Dracaenas	51
Ilustración 10 Planta Ficus	52
Ilustración 11 Planta Crotos o Crotón.....	52
Ilustración 12 Variedad de bromelias (de izq. a dcha.: aechmea, guzmania y tillandsia)	53
Ilustración 13 Heliconia	54
Ilustración 14 Clavel Mini	55

Agradecimiento

Primeramente agradecer a mi mamá, que ha estado conmigo desde el inicio, apoyándome y ayudándome en todo el proceso, me ha cuidado, motivado, mi guía, a mi papá que ha sido mi ángel de la guarda que me ha guiado y protegido desde el cielo, mis padres que han sido mi mayor motivación, a Dios por permitirme llegar a esta etapa.

Agradecerles a todas las personas que conocí durante la carrera, que me han ayudado a crecer a nivel personal, a todos los docentes que han contribuido con mi educación universitaria, a mi tutor, gracias, profesor Manfred Jiménez Lizano, por guiarme, aconsejarme y ayudarme durante la realización de mi tesina, al profesor Fernelli Fallas por su paciencia, dedicación, los consejos tan sabios, y por último al director de carrera Fernando Ramírez Cartagena, por todos los consejos y por aclararme todas mis dudas.

Dedicatoria

La presente investigación quiero dedicársela a mi mamá, que se ha esforzado tanto para darme un futuro mejor, por ayudarme y motivarme tanto, a mi papá que me ha dado la fuerza desde el cielo para no rendirme y luchar por mis sueños.

Resumen Ejecutivo

La presente investigación se titula el análisis de los retos en los procesos logísticos para la industria de las plantas ornamentales en Región Huetar Atlántica y Región Central hacia California, Estados Unidos en el periodo II semestre 2022, se pretende entender los procesos logísticos que requiere las plantas ornamentales y cuáles son los retos que se deben enfrentar los productores a la hora de comercializar en el extranjero, en este caso Estados Unidos, tiene un enfoque cualitativo.

Además de las fuentes utilizadas, se cuenta con una muestra de 10 profesionales en temas de exportación y la logística de las plantas ornamentales hacia Estados Unidos, se realizó un cuestionario con 10 preguntas, cuyas respuestas aportaron a la investigación. Cuenta con 27 categorías relacionadas al tema del trabajo, se interpretaron las respuestas para dar respuesta a los objetivos y la pregunta del planteamiento del problema, para sacar las conclusiones.

Después de toda la investigación e interpretación se logra concluir que la industria de las plantas ornamentales juega un papel muy importante en las exportaciones, pero no se tiene el suficiente apoyo por parte del Gobierno, ni hay financiamiento para crecer en el mercado ni para dar productos de alta calidad y lo más importante es ser atractivos ante la competencia, es importante cumplir con la parte fitosanitaria para prevenir plagas o enfermedades que vayan a dañar las plantas, estar al día con los requisitos y observar las tendencias que hay. Contar con un embalaje y empaque acorde a la plantas, flores o follajes que se va a enviar.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

A pesar de la diversidad y clima ideal, Costa Rica enfrenta retos que afectan el crecimiento y desarrollo a nivel nacional e internacional. Un ejemplo de esto es si se presenta un mal uso de los pesticidas o fertilizantes, ya que pueden afectar negativamente el suelo y la sostenibilidad del sector; otro desafío es el mercadeo, pues ahora las redes sociales son un medio de información importante y no mencionan los cuidados de las plantas exportadas.

La industria de las plantas ornamentales en la Región Huetar Atlántica y Región Central de Costa Rica enfrenta numerosos retos en la exportación hacia el mercado de California, Estados Unidos. De acuerdo con (SFE, 2018), es importante resaltar que:

Se realizan prospecciones constantes para verificar que no hayan ingresado plagas nuevas y ver el estado de las poblaciones de las que ya presentes, en caso de que haya que implementar una estrategia especializada si un cultivo está teniendo graves afectaciones a causa de diversos factores como por ejemplo, el climático. (p.7)

La exportación de las plantas ornamentales es importante porque favorece la economía de ambos países, sin embargo, no es sencillo obtener éxito en el mercado. El Departamento de Alimentos y Agricultura de California (CDFA, sus siglas en inglés) establece regulaciones fitosanitarias obligatorias cuyo objetivo es prevenir plagas o enfermedades en el Estado, pero un desconocimiento de los requisitos puede provocar un rechazo al momento de transportarlo, provocando atrasos y pérdidas de los distintos pedidos.

La Región Central puede enfrentar problemas de “contaminación del aire, del agua y el mal manejo de los desechos sólidos.” (Herrera (2014), lo cual se puede prevenir con pesticidas; su clima es tropical lluvioso y tiene dos estaciones establecidas, la seca y la lluviosa, en época de lluvia se presentan desastres naturales como inundaciones y deslizamientos que llegan a afectar a los diferentes cosechadores, porque sus producciones se pueden echar a perder, se producen retrasos en entregas o pueden aparecer las plagas.

La Región Huetar Atlántica, al igual que las otras regiones, debe afrontar desafíos, uno de ellos son las condiciones climáticas, debido a que posee un clima tropical con altas temperaturas que puede provocar humedad y plagas, afectando la producción de las distintas plantas que se cosechan; también el transporte es otro punto relevante, ya que se requieren medidas adecuadas como la refrigeración para mantener las plantas, flores y los embalajes.

En el 2022 ocurrió la guerra entre Rusia y Ucrania y la pandemia provocó un aumento en los costos del transporte y suministros, pero se mantuvieron las certificaciones de los procedimientos y también las de las plantas cruzadas, incluso la variación en el dólar; el sector agrícola y de floricultura han tratado de salir adelante, buscan innovar a pesar de todos los conflictos del mundo que afectan directa e indirectamente. Por lo que se establece la siguiente pregunta: ¿Cuáles fueron los retos logísticos que enfrentaron la industria de las plantas ornamentales en la Región Central y Región Huetar Atlántica hacia California, Estados Unidos en el periodo II semestre 2022?

Justificación de la Investigación

Dicha investigación permitirá conocer los desafíos logísticos que presenta la industria de las plantas ornamentales de la Región Huetar Atlántica y Región Central, en el ámbito de exportación hacia Estados Unidos, California; se espera comprender y abordar los retos que a este sector de la industria se le pueden presentar y afectar su crecimiento y competitividad en el mercado internacional, así como impulsar la identificación de las medidas necesarias y las estrategias para ser eficaces.

Esto puede ser útil para futuros estudios de mejora y para comprender el problema actual en el campo de horticultura y la de las plantas ornamentales. También es importante analizar cómo estos pueden afectar a los productores de estas regiones, cómo funciona el transporte y cómo perjudica el medio ambiente, porque el mal uso de los productos durante la producción puede dañar el ecosistema provocando baja calidad.

Adicionalmente, se investigará la logística de las exportaciones de las plantas, esto va a implicar variedades de plantas ornamentales, su proceso de producción y recolección para su comercialización, los desafíos del transporte, clasificación, embalaje y almacenamiento para poder garantizar calidad y frescura durante el viaje hacia California y así poder brindar mejoras y soluciones para ser más eficientes.

Los productores de la Región Huetar Atlántica y Región Central son muy importantes en la economía del país; sin embargo, enfrentan retos por las regulaciones que se van modificando periódicamente para cumplir con altos estándares de calidad, ya que California tiene requisitos estrictos para prevenir enfermedades y plagas de las plantas.

También se pueden mencionar los riesgos que enfrenta la industria de plantas ornamentales, tales como desastres naturales (inundaciones), cambios climáticos y propagación de plagas o enfermedades. A raíz de lo anterior, es importante contar con un plan para prevenir o resolver cualquier problema, en este estudio se analizarán las opciones porque muchas veces se pasan por alto estos detalles y pueden impactar la producción.

Esta propuesta de investigación tiene como objetivo explorar los diversos retos que enfrentan las empresas, ya que en muchas ocasiones se desconoce el proceso de una exportación de plantas, los cuidados que se necesitan, incluso el medio de transporte, ya que, por ser un producto perecedero, se necesita rapidez para su traslado, como vía aérea, o el marítimo que se usa para las raíces o los follajes, además de que se requiere de contenedores refrigeradores para conservarlas.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Analizar los retos logísticos para la industria de las plantas ornamentales en la Región Huetar Atlántica y Región Central hacia California, Estados Unidos en el periodo II semestre 2022.

Objetivos Específicos

Estudiar los procesos logísticos requeridos por la Región Huetar Atlántica y Región Central en la industria de las plantas ornamentales hacia Estados Unidos en el periodo II semestre 2022.

Entender los retos para la exportación de las plantas ornamentales desde las distintas regiones de Costa Rica hacia California, Estados Unidos.

Antecedentes de la Investigación

Antecedentes Internacionales

La primera tesis internacional consultada es la de Meza, (2016) con el tema “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype en la asociación de productores de plantas ornamentales las orquídeas del mercado “las flores” de piedra liza – lima”, 2016 la realiza para la Universidad Católica los ángeles Chimbote y opta por el grado académico de Licenciatura Contador Público.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: determinar la caracterización que tiene el financiamiento y rentabilidad de las MYPE para el desarrollo de su negocio en la Asociación de Productores de Plantas Ornamentales “Las Orquídeas” del Mercado “Las Flores” de Piedra Liza – Lima, 2016 y los siguientes Objetivos Específicos: analizar el financiamiento que puede conseguir las MYPES, determinar si el financiamiento que tienen las MYPES es ventajoso y rentable.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: las fichas bibliográficas y guías de análisis documental (revistas, textos, libros, artículos de internet y otras fuentes documentales), recolectar los antecedentes en un periodo, indagación y momento determinado, plan de análisis, indagación con datos financieros, 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 las mypes del mercado de flores el crédito es complicado porque no les dan créditos de gran valor, al acceder a financiamiento las pymes pueden crecer lo anterior se recomienda tener más opciones de créditos, a veces no se cuenta con el apoyo necesario y necesitan para crecer hacia los mercados internacionales.

En muchas ocasiones no se cuenta con el financiamiento necesario para expandirse o mejorar la producción, cuando se busca este tipo de ayuda, es difícil obtener créditos de alto valor porque no tienen nada que confirme su solidez en el mercado y se necesita estudiar este campo para comprender el área financiera de las producciones de plantas ornamentales, incluso, muchos desconocen si existen o no estos créditos o las estrategias necesarias.

La segunda tesis internacional consultada es la de Sierra (2020) con el tema “Evolución y perspectivas de la industria de flores frescas cortadas colombianas para exportación”, la realiza para la fundación Universidad de América y opta por el grado académico de especialización en negocios internacionales e integración económica.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: describir la evolución y perspectivas para el futuro de la industria de las flores frescas cortadas colombianas para exportación y los siguientes Objetivos Específicos: Describir la evolución de la industria de las flores frescas cortadas colombianas para exportación, exponer como es la situación actual de la industria de las flores frescas cortadas colombianas para exportación, dar a conocer las perspectivas para el futuro de la industria de las flores frescas cortadas.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: bases de datos confiables, revistas científicas, informes gubernamentales de la asociación de floricultores de Colombia, investigación documental con un alcance exploratorio, es como Harvard Business Review, Google Académico, páginas oficiales de la asociación colombiana de floricultores, página web de Proexport, Agronegocios (p.22), 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 este sector ha crecido, con la pandemia se vio afectado con pérdidas aumentando las exportaciones. Para lo anterior, se recomienda capacitar a los trabajadores para mejorar y levantar este sector, pues, a pesar de los retos a los que se deben enfrentar, se puede buscar mejoras como en la logística y las producciones.

En esta tesis se abarca un tema interesante, el cual es que, en ocasiones cuando se habla de un país, se menciona solo un producto, no tanto como las plantas, y se desea aumentar sus producciones, ser eficaces, poseer una visión sobre la evolución de este mercado, comparándose con naciones más competitivas; además, se debe cumplir con estándares y calidad altos.

La tercera tesis internacional consultada es la de Rodríguez y Pinzón (2021) con el tema “Implementación de un visor geográfico en ArgCIS para la visualización de los efectos en el recurso hídrico y generación de residuos en el sector productivo de plantas vivas y ornamentales en los municipios de Zipaquirá, Gachancipá, Tocancipá, Cajicá, Chía y Sopó”, la realiza para la Universidad de la Salle y opta por el grado académico: bachiller en ingeniero ambiental y sanitario.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Visualizar los efectos ambientales generados por el sector productivo de plantas vivas y ornamentales en los municipios de Zipaquirá, Gachancipá, Tocancipá, Cajicá, Chía y Sopó por medio de un visor geográfico desarrollado en la herramienta ArcGIS, y los siguientes Objetivos Específicos: identificar los viveros productores de plantas vivas y ornamentales en los municipios, recopilar información por medio de un formulario electrónico del sector productivo, desarrollar un visor geográfico en donde se reflejen los aspectos ambientales.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: propiedades del proceso, características del proceso productivo, las características cualitativas de cada vivero, se reconocieron las características principales del

sector viverista para el desarrollo y alimentación del visor geográfico, facilitando el acceso a la información recolectada, 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 no saben el correcto riego ni cuanto fertilizante se debe usar dependiendo del tipo de planta, tienen problemas con el control de las plagas, Para lo anterior, se recomienda tomar un control sobre cuando fertilizan, riego, capacitar a los trabajadores para tener conciencia sobre la producción y así evitar grandes desperdicios.

Esta investigación es importante porque se refiere a los costos que en muchas ocasiones no se toman en cuenta y pueden llegar a ser innecesarios, generando pérdidas; también menciona que se debe mantener un registro sobre las actividades y un sistema de costos, para así fortalecer a las empresas que deseen posicionarse en el mercado, aumentando sus operaciones, para lo cual es importante llevar un inventario de los insumos y las plantas cosechadas.

La cuarta tesis internacional consultada es la de Banco (2020) con el tema “Creación de una empresa de ventas virtuales de flores y plantas decorativas bajo el modelo de suscripción en la ciudad de Bogotá”, la realiza para la Universidad EAN y opta por el grado académico de maestría en administración de negocios.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Formular un plan de negocios para la creación y puesta en marcha de una empresa dedicada a la venta de flores, y los siguientes Objetivos Específicos: Construir un marco referencia sobre la naturaleza del modelo de negocio de ventas virtuales y del modelo por suscripción, realizar un estudio de mercado, construir un estudio técnico en el cual se detallen ampliamente los aspectos de los servicios ofrecidos, descripción del proceso y plan de operación, Analizar la sostenibilidad.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: se va a hacer un análisis de las fuerzas que impactan el negocio, diferentes herramientas de gestión, se analiza el sector, la industria, la competencia, el cliente

y los productos sustitutos, análisis de certificaciones. Conocer los avances y aportara los tomadores de decisiones, 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 esta idea de emprender estos tienen mucha competencia con mucha experiencia, tiene responsabilidad ambiental. Para lo anterior, se recomienda que se analicen todos los aspectos necesarios, se sabe que cuando se inicia una empresa es difícil, por eso se debe estudiar el mercado, innovar, cuidar el medio ambiente.

Si se abarca con detalle la idea de crear un negocio virtual para ofrecer arreglos de flores mediante una plataforma virtual, esto incluye el periodo de las entregas, que son quince días, pero tienen que confirmar si van a llegar a tiempo; se basan en las tendencias y toman como ventaja que ahora las personas están navegando en el internet y es más sencillo llegar a los diferentes clientes en el mundo para así poder innovar en el mercado electrónico.

La quinta tesis internacional consultada es la de Cevallos y Vargas (2022) con el tema “Exportación de rosas frescas al mercado de Rusia”, la realiza para la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil y opta por el grado académico de licenciado en comercio exterior.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Desarrollar una guía de exportación que sirva de modelo a los floricultores y minoristas ecuatorianos para enviar rosas frescas al mercado de Rusia, y los siguientes Objetivos Específicos: Recopilar información del sector floricultor de los últimos dos años (2019 y 2020) para conocer su incidencia en la exportación del país, investigar los acuerdos comerciales que permiten el ingreso del producto al mercado de Rusia, determinar la cadena logística de todo el proceso.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos encuestas y entrevistas que se va a obtener criterios u opiniones y esta información servirá para realizar cuadros y comparaciones de las exportaciones de rosas,

se recopilará información relevante respecto a los temas a tratarse en el análisis documental de la investigación, 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 hubo un decrecimiento, estas flores cumplen con los estándares y se acoplan al mercado ruso. Para lo anterior se recomienda estrategias para poder establecerse en los diferentes mercados, tener buenas relaciones comerciales con los países del mercado extranjero, además de conservar la calidad y cumplir con los requisitos.

Es de interés conocer que las flores tienen una gran demanda y se puede considerar como una industria fuerte, lo cual tiene mucho que ver con las condiciones en donde se va a producir, por ejemplo, el clima. Incluso, se debe aprender sobre las plantas para saber si están listas o no, además del tiempo de vida que tienen, ya que es un producto perecedero y se necesita controlar los tiempos de entrega.

La sexta tesis internacional consultada es la de Cunalata y Moreno (2020) con el tema “Exportación de flores tropicales al mercado de Danbury (CONNECTICUT), Estados Unidos”, la realiza para la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil y opta por el grado académico de título ingeniera en comercio exterior.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: desarrollar una guía de exportación de flores tropicales para la Asociación de Floricultores del cantón Naranjal que incentiven los envíos al mercado de Danbury (Connecticut) Estados Unidos, y los siguientes objetivos específicos: recopilar por medio de una investigación bibliográfica los datos de la oferta, demanda y los requisitos para la exportación de flores tropicales, determinar un modelo de guía de exportación, proponer los requisitos que se requieren.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: opiniones de expertos, entrevistas personales, encuestas, a opinión de los empresarios que exportan estableció los aspectos de la exportación de flores y las

consecuencias positivas de ampliar mercados internacionales, la opinión de los empresarios que exportan, 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 requiere tener conocimiento legal sobre el USA y efectuar los requisitos de transporte, así como para el proceso de comercializar. Para lo anterior, se recomienda que los exportadores conozcan los empaques, contar con asesoría para saber las condiciones que piden los países a donde se va a exportar y conocer el proceso de siembra.

Es fundamental cuando se va a exportar tener en cuenta una guía para poder cumplir con todos los requisitos y saber cuál es la demanda que tienen estas flores tropicales en el mercado estadounidense, ya que se necesita conocimiento legal para evitar demandas, al igual que se debe ajustar a las necesidades que presentan los productores de las flores, y es vital conocer la parte logística.

La séptima tesis internacional consultada es la de Dassum (2022) con el tema “Análisis de exportación post pandemia del sector florícola ecuatoriano, considerando los factores económicos, políticos, logísticos y salud ambiental durante el período 2021-2022”, la realiza para la Universidad Católica del Ecuador -Matriz Quito y opta por el grado académico de licenciatura en negociaciones internacionales.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: realizar el análisis situacional actual post pandemia de las exportaciones del sector florícola ecuatoriano enfocado al mercado de Estados Unidos, y los siguientes Objetivos Específicos: contextualizar el sector florícola ecuatoriano, en periodos de prepandemia y durante la pandemia, analizar los elementos que impactan en las exportaciones del sector florícola en Ecuador post pandemia, desarrollar la cadena de suministros.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: recolección de datos de reportes, artículos y repositorios de

diferentes entidades oficiales y de instituciones universitarias, locales y regionales, la metodología descriptiva, documental, cuantitativa, análisis de los registros oficiales de las exportaciones de banano, cacao y flores, los principales productos agrícolas tradicionales no petroleros del Ecuador, 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 este sector es importante en la economía de ese país, tienen problemas en la cadena de suministro, hubo una afectación por la pandemia y un alza en precios. Para lo anterior, se recomienda contar con un plan para las exportaciones y elaborar proyecciones de los pedidos, para así obtener altas ventas incluso después de la pandemia.

Como se ha mencionado, este sector es muy importante para la economía de cualquier país, el gran denominador es la pandemia que provocó grandes pérdidas, los precios se elevaron, pero también hay un problema en las cadenas de suministro que se comentan en esta investigación. Muchas veces no se toma las medidas correctas para las producciones.

La octava tesis internacional consultada es la de Ocaña (2022) con el tema “Impacto económico ocasionado por pandemia COVID 19 en el sector florícola en el Ecuador”, durante 2018-2021, la realiza para la Universidad técnica de Babahoyo y opta por el grado académico de título de ingeniero agrónomo.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar el impacto económico ocasionado por la pandemia COVID 19 en el sector florícola en el Ecuador durante 2018-2021, y los siguientes Objetivos Específicos: Especificar la importancia del sector florícola en las exportaciones y economía del Ecuador, detallar los efectos económicos del sector florícola en los años 2018-2021 tras la pandemia COVID 19.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: referencias bibliográficas de varios autores para fundamentar la

investigación, también datos de exportaciones florícolas para comprobar los efectos ocasionados del Covid-19, 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 este sector tiene un gran reconocimiento alrededor del mundo por su calidad, la pandemia provocó una situación muy difícil porque muchas empresas quebraron y se detuvieron las producciones. Para lo anterior, se recomienda buscar apoyo en el Gobierno, los productores deben avanzar lento para poder reactivar sus producciones.

En esta tesis se pueden conocer los efectos de la pandemia; según esta investigación, Ecuador se vio afectado como el resto de los países, porque se detuvieron las exportaciones, hubo desempleo, ya que los empleados no podían ir a sus trabajos, pérdidas en sus cosechas, incluso algunas llegaron a quebrar. Este trabajo abarca todos los puntos que se mencionan, se conoce una dura realidad que enfrentaron distintos productores.

Antecedentes Nacionales

La primera tesis nacional consultada es la de Miranda y 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 Técnica Nacional y opta por el grado académico de licenciatura en administración del comercio exterior.

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, analizar las estrategias de comercialización utilizadas.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: variables por trabajar y las categorías emergentes que darán a conocer cualidades y definiciones de las variables por investigar y la triangulación de la información en los aspectos cualitativos, 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 había poco apoyo entre las empresas que se dedican a las cosechas de plantas y flores como la compañía investigada, los cargos sociales hacen que la empresa se mantenga, las estrategias fueron positivas. Para lo anterior, se recomienda elaborar una campaña para fomentar el crecimiento en el mercado de las plantas.

El país cuenta con mucha competencia nacional, internacionalmente no se tienen muchas ventajas porque las estrategias utilizadas por otras empresas son mejores. De acuerdo con esta investigación, existe una desventaja en la tecnología o la propiedad intelectual para que las plantas duren más tiempo, ahora se dan a conocer distintas empresas por medio de internet. En cuanto a los procesos logísticos, estos tienen una extensa duración, gracias al TLC se obtienen beneficios como el crecimiento en el mercado potencial.

La segunda tesis nacional consultada 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 en administración aduanera y comercio exterior.

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 las plantas, describir y analizar el plan estratégico de PROCOMER.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: revisión de literatura, recopilación de información, como Procomer, análisis y procesamiento de la información para analizar y procesar los datos, conocer la opinión y experiencia de los exportadores costarricenses, realizar un estudio de campo a empresarios que estén interesados a explorar el mercado chino, elaboración de la guía de la exportación, 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 las exportaciones de plantas han tenido una baja, pero cuentan con oportunidades de crecimiento; en este caso, China no pide certificaciones, incluso los productores no saben sobre sus consumidores finales. Para lo anterior, se recomienda investigar al mercado meta, conocer sobre el país, tendencias y promocionar sus productos.

Se abarcan todos los objetivos de esta investigación, es fundamental conocer que las plantas pueden resistir largos viajes como lo es al continente asiático, se aplican aranceles, además de investigar al país que se va a exportar como su economía, potencial, tradiciones, etc. Procomer es un gran apoyo para las empresas costarricenses, porque tienen programas y capacitaciones que pueden brindar información sobre temas importantes.

La tercera tesis nacional consultada es la de Durán (2021) con el tema “Estudio de prefactibilidad para la producción y comercialización de sustratos a base de fibra de coco en Costa Rica”, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de maestría profesional en gerencia agroempresarial.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar la prefactibilidad de producir y comercializar sustratos a base de fibra de coco en Costa Rica, y los siguientes Objetivos Específicos: determinar el mercado actual de sustratos a base de fibra de coco en Costa Rica, describir los aspectos técnicos para la producción de sustratos a base

de fibra de coco, elaborar un diagnóstico organizacional, legal y ambiental para la producción y comercialización de sustrato, analizar la factibilidad financiera para la producción de sustratos.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevistas telefónicas a expertos en el sector y consumidores finales, investigación por internet, el conocimiento profesional del investigador, base de datos de la empresa líder del mercado costarricense, los formularios de SETENA como guía en el trabajo como guía, 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 sustratos son necesarios para las producciones de plantas, un problema sería que siempre estén disponibles las cáscaras y que el país llega a desechar el coco, lo cual es pérdida. Para lo anterior, se recomienda analizar el mercado y el producto que se desea comercializar para saber si será rentable o no.

En esta tesis se puede observar que los objetivos no se concluyen bien. porque es muy difícil saber si este producto va a surgir conforme pase los años, si está disponible toda la maquinaria que se necesita o el medio de transporte, además del conocimiento sobre la fruta en cuestión, porque la mayoría de ellas se cosechan por temporadas o no se tiene seguridad sobre si la cantidad recolectada va a ser suficiente para el sustrato de cualquier pedido que haya en el mercado.

La cuarta tesis nacional consultada es la de Fallas (2020) con el tema “Valoración del uso de casas sombra para la producción hortícola”, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de licenciado en ingeniería agronómica con énfasis en fitotecnia.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Valorar el desempeño de una casa de sombra dedicada a la producción hortícola bajo condiciones de la región Huetar Caribe de Costa Rica, y los siguientes Objetivos Específicos: Caracterizar las condiciones ambientales en el interior de una casa de sombra mediante instrumentos simples

para la medición de humedad, temperatura y luz PAR, determinar el potencial productivo de cuatro cultivos hortícolas, generar recomendaciones para la instalación.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: investigación por internet, revisión de bibliografías, investigaciones en libro, estudios realizados sobre el estado de la agricultura protegida en Costa Rica, proyecto institucional del Consejo Nacional de la Producción (CNP), experiencias similares en el país, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor evidencia que las temperaturas subieron, lo que acorta las cosechas, si se puede usar este tipo de tecnología. Para lo anterior, se recomienda investigar la zona, se debe tomar en cuenta las temperaturas, incluso las abundantes lluvias que se presentan, revisar la fertilización y estructuras que se utilizan en las producciones.

Como se puede notar, sí se logra cumplir con los objetivos, es necesario revisar y conocer las zonas de las producciones, porque la Región Huetar Caribe no es apta para los cultivos de hortalizas, incluso en épocas de lluvias puede afectar las producciones porque hay humedad y exceso de agua que dañan los cultivos y su calidad; se puede notar que la tecnología no es la más avanzada y se desconocen estas herramientas.

La quinta tesis nacional consultada es la de Ruiz (2019) con el tema “Diseño de la estrategia empresarial para el grupo empresarial TG para el período 2020 -2023”, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de maestría profesional en Gerencia Agroempresarial.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Diseñar una estrategia empresarial para el grupo TG, mediante la investigación y establecimiento de una metodología, que les permita a los socios contar con objetivos claros para sus negocios del período 2020– 2023, y los siguientes objetivos específicos: caracterizar la organización para

proponer las declaraciones estratégicas, realizar un análisis del entorno interno, externo, seleccionar la estrategia acorde los direccionamientos, determinar el plan operativo.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: recolección de información, diagnósticos, un proceso de análisis y definición, evaluación de factores externos, identificar y determinar las fortalezas y debilidades para la organización, 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 competencia tiene una presión grande, la organización no está usando sus oportunidades ni fortalezas para enfrentar a los competidores. Para lo anterior, se recomienda analizar las actividades para detectar debilidad debilidades, analizar los diferentes costos y así saber si están siendo eficientes o no.

Se cumple con la investigación porque hablan de renovar, controlar sus presupuestos, planificar los distintos procesos que se realizan en las producciones de flores, plantas, follajes. Sin embargo, la propuesta brindada por la autora no es factible para la empresa, pues deben estar innovando constantemente, se concluye que se debe prestar atención a las tendencias de los mercados.

La sexta tesis nacional consultada es la de Bonilla (2018) con el tema “Predicción de las cosechas de esquejes y madres de bromelia en una empresa exportadora de ornamentales”, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de licenciado en Agronomía.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: predecir la producción de esquejes y la necesidad de plantas madres de 28 variedades de Bromelias, en dos zonas geográficas diferentes, que permitan a la empresa ORCOSA, realizar una adecuada planificación de sus necesidades de producción, y los siguientes Objetivos Específicos: evaluar la tendencia de la cantidad de esquejes, establecer una formula estadística que prediga la cantidad de esquejes, predecir la cantidad de plantas madres.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: investigación, observación, monitoreo de las variables de temperaturas para verificar que ningún factor se salga de control, las variedades para obtención de datos de la empresa, las variedades de los esquejes, 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 deben agrupar las variedades de la que más se producen y las que no son tan rentables, incluso se mencionan las plagas y se debe considerar la parte ambiental. Para lo anterior, se recomienda hacer estas agrupaciones más seguido para poder distinguir que es más rentable y qué está generando pérdidas.

Se considera que esta tesis abarca temas relevantes porque en estas producciones de Bromelia se hacen esquejes y no siempre se obtiene una misma cantidad, hay factores determinantes como el ambiental y la calidad en los distintos procesos de la producción, esta investigación ayudará a mejorar la competencia de las compañías productoras, sobre lo cual no hay tanta información al respecto.

La séptima tesis nacional consultada es la de Zúñiga (2018) con el tema “Resultados comerciales generados desde la entrada en vigor del tratado de libre comercio Costa Rica-China: desde las exportaciones del sector agrícola costarricense”, la realiza para la Universidad Latina y opta por el grado académico de licenciatura en Administración de Negocios, Énfasis en Comercio Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar los resultados comerciales generados desde la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Costa Rica- China: desde las exportaciones del sector agrícola costarricense, y los siguientes Objetivos Específicos: analizar el acuerdo del sector agrícola de Costa Rica dentro del marco del TLC Costa Rica y China, Identificar las condiciones de acceso de los productos agrícolas

costarricenses, analizar el valor en dólares y volumen de las exportaciones, identificar las iniciativas comerciales gubernamentales que promueven.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: diversos análisis de resultados para comparar las condiciones comerciales de los productos agrícolas, tomando como parámetro desde el año 2007 hasta el año 2016, el tipo de producto, las iniciativas del comercio entre los países participantes, 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, aunque Costa Rica ha tenido un crecimiento en las relaciones comerciales, las plantas tienen mayor dificultad de exportación en grandes cantidades. Para lo anterior se recomienda, apoyar con algún crédito para los productores y así aumentar sus producciones, pues la logística llega a ser costosa.

Esta investigación sirve para darse cuenta de que Costa Rica tiene potencial para ser competitiva, los tratados de libre siempre van a beneficiar a los países involucrados, por ejemplo, en el caso de los aranceles que son bajos o del todo no se deben pagar para algunos productos. Se debe tomar en cuenta que sí se debe cumplir con requisitos específicos y analizar la logística requerida para exportar.

La octava tesis nacional consultada es la de Tucker (2023) con el tema “Evaluación nutracéutica de los extractos crudos de Ackee (*Blighia sapida*), colectado en la región caribeña de Costa Rica”, la realiza para la Universidad Nacional y opta por el grado académico de Licenciatura en Biotecnología.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Comprobar el contenido de polifenoles totales, antocianinas, actividad antioxidante y antimicrobiana de los extractos crudos del ackee (*Blighia sapida*), empleando los métodos de FolinCiocalteu, pH diferencial, capacidad de absorbancia de radicales de oxígeno y ensayos de difusión con microorganismos seleccionados para la valorización de su potencial nutracéutico, y los

siguientes Objetivos Específicos: examinar el contenido de polifenoles y antocianinas totales, determinar la relación entre la concentración de los polifenoles totales del ackee y su actividad.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: investigación de internet, revisión de biobibliografía, lectura de estudios para analizar los resultados obtenidos y determinar resultados significativamente diferentes o semejantes, así como la distribución de los frutos y hojas, procura encontrar respuesta mediante la evaluación de la capacidad antioxidante de los extractos al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la zona caribeña es la ideal para este estudio, lo cual puede incentivar el mercado. Para lo anterior, se recomienda analizar el mercado en donde va dirigido para colaborar con la economía del país, es importante conocer diferentes aspectos, no solo comerciales.

Se cumple con lo que se habla en el trabajo, sin embargo, no es esencial ni relevante para lo investigado. Se rescata la importancia de conocer su producción, cuál es la composición de las plantas, determinar en cuáles mercados se puede dar a conocer y así ser competitivos a nivel mundial. Este producto es de consumo en la zona caribeña y puede ser llamativo en otros países, incluso por su poder medicinal, que en otras zonas no es conocido.

Proyecciones de la Investigación

- Se espera entender los procesos logísticos que requiere las plantas ornamentales, mediante el conocimiento del proceso de producción y comercialización en las Región Huetar Atlántica y Región Central, para comercializarlas en el mercado de California, Estados Unidos. Es fundamental saber lo que sucedió en la industria en el II semestre del 2022, para analizar todos los aspectos importantes que implica la logística.

- Se determinarán los retos que enfrentan los productores de las regiones Huetar Atlántica y Central a la hora de comercializar a Estados Unidos, incluso, se puede aprovechar para identificar oportunidades de mejora, ya que, en muchas ocasiones, no analizan qué están haciendo mal o en qué área se necesita mayor atención, obviando opciones que les permitiría aumentar la producción, calidad, las ventas y ser más competitivos.

CAPÍTULO: II MARCO TEÓRICO

Exportaciones de Costa Rica

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) indicó que en el 2022 la balanza comercial tuvo un déficit de 6843 millones de dólares y el valor total de las exportaciones fue de 17 902 millones de dólares, el medio de transporte más utilizado es el marítimo; uno de los socios más importantes es Estados Unidos, seguido de los países asiáticos. Según (INEC, 2023), “Los principales productos de exportación agruparon el 42 % del valor total de exportación de bienes de Costa Rica durante el 2022, liderados por los instrumentos de la industria médica y las frutas frescas.” Las frutas es lo que más se exporta.

Según Fernández, gerente de Desarrollo de Exportaciones de Procomer (2023):

El sector agrícola de Costa Rica acumula más de 135 años de experiencia, lo cual nos ha hecho destacar en mercados internacionales por la calidad de los productos y excelentes procesos de producción. Además, este sector cumple con los más altos estándares como la implementación de MPS y Clean Stock Program (el Programa de Certificación de Material Propagativo Sano entre Costa Rica y Estados Unidos). (párr.4)

Es importante mencionar que existe una feria en la que se exhiben los diferentes productos de empresas nacionales de plantas, esto permite conocer mercados y clientes nuevos que se presentan para el desarrollo del producto. Según Fernández 2023, “Costa Rica promociona en IPM Essen productos como dracaenas deremensis, marginatas, massangeana, ficus, plantas in vitro, aglaonema, yucca y zamioculcas,” estos son algunos de los ofrecidos en las ferias.

Un estudio de Procomer indica que el objetivo es identificar diferentes estrategias para las exportaciones de plantas, flores y follajes de Costa Rica en Estados Unidos, el principal importador, para lo cual se deben analizar estrategias de los precios en las

festividades, que es donde hay mayor demanda y explorar en los canales electrónicos, el país cuenta con un gran potencial para poder crecer o expandirse en el mercado estadounidense.

Según Fernández (2021), en las ferias, ya sea para Europa, Canadá o Estados Unidos, se promocionan:

Flores tropicales como ave del paraíso, ginger, heliconias, calas y bouquets tropicales; así como follajes tales como aralia, helecho hoja de cuero, phoenix reobelenii, cordyline, entre otros. Además, se promueve la oferta de plantas ornamentales como dracaenas, zamioculcas, sansevierias, arecas, cycas y aglaonemas. (párr.2)

Costa Rica es el cuarto país en América Latina que exporta plantas, flores y follajes, se comenta que en Estados Unidos cuentan con espacios que les gusta decorar, así como una población más joven que gusta adornar las estancias con plantas de interior, principalmente tropicales. Además, la demanda aumenta en las fechas especiales, las más buscadas son las rosas de exportación, porque Estados Unidos no es tan adecuado para sembrar flores.

Según Fernández (2023), hubo un crecimiento en las exportaciones de Costa Rica:

Pedro Beirute, Gerente General de PROCOMER, destacó el crecimiento del sector agrícola, el cual ha sido vulnerable a factores como el clima y el comportamiento de los mercados internacionales. “La innovación y resiliencia del sector agrícola, sumado a la diversificación de productos y mercados de exportación, han permitido al sector salir adelante y posicionarse en el exterior. Nos complace este importante crecimiento de 14% en este sector, 4% es de las plantas ornamentales. (párr.6)

La producción de flores en Costa Rica en el área económica se basa principalmente en aquellas destinadas a exportación, a nivel nacional es mínima en comparación con lo que se vende en el extranjero, incluso, hay algunas que solo se producen para exportación y si se

venden nacionalmente, su costo puede subir y se clasifica dentro del sector de plantas, flores y follajes. Según Valenciano y García (2017), “Dicho sector está compuesto por tres subsectores: a. plantas ornamentales; b. follajes, hojas y demás; c. flores y capullos.” (p.140)

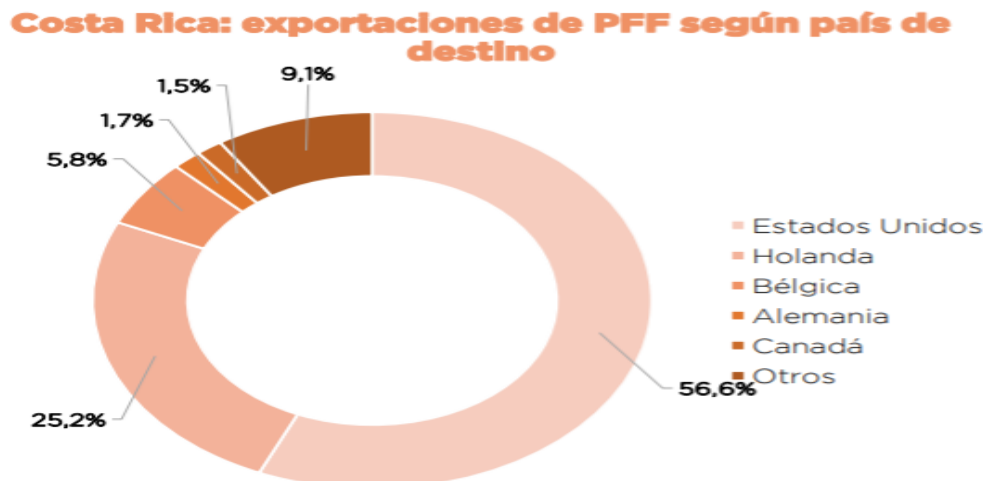
Tabla 1 Exportación de plantas vivas

Código del producto	Descripción del producto	Costa Rica exporta hacia Estados Unidos de América				
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020	Valor en 2021	Valor en 2022
'0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	\$26 365,00	\$27 531,00	\$23 611,00	\$35 013,00	\$43 593,00
'0602	Plantas vivas, incl. sus raíces, esquejes e injertos y micelios (exc. bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, turiones y rizomas, así como plantas, incl. plantas jóvenes, y raíces de achicoria)	\$32 061,00	\$33 260,00	\$35 563,00	\$46 317,00	\$40 218,00
'0604	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	\$ 5 228,00	\$ 5 770,00	\$ 5 246,00	\$ 7 768,00	\$ 8 429,00
'0601	"Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, turiones y rizomas, en reposo vegetativo, en vegetación o en flor; plantas, incl. plantas jóvenes, y raíces de achicoria (exc. cebollas, raíces y tubérculos para usos alimenticios, así como las raíces de achicoria de la variedad ""Cichorium intybus sativum"")"	\$ -	\$ 393,00	\$ 387,00	\$ 853,00	\$ 891,00

Fuente: Trade Map (2018-2022) Cálculos del CCI basados en estadísticas de Procomer y Banco Central de Rica MAP

Las exportaciones de este tipo de bienes son mayormente de plantas, seguido de flores y luego follajes, cada una de ellas igual de importantes en el mercado y se comercializan en distintos países, el principal es Estados Unidos, seguido del continente europeo como Holanda, Bélgica, entre otros que se mencionan en la siguiente gráfica. Cabe destacar que la horticultura es uno de los sectores que mueve la economía de Costa Rica y, conforme pasan los años, va creciendo.

Ilustración 1 Países sobre exportaciones de plantas



Fuente: Marianela Fallas Murcia, Asesora en Comercio Exterior, Procomer, marzo 2023

Medios de Transporte

El medio de transporte más utilizado es el aéreo porque es más rápido, los productos llegan en buen estado, se puede utilizar aviones que solo sean para cargas o vuelos comerciales con pasajeros; como en todo proceso, se debe evaluar las condiciones de envío de la mercancía, la manipulación para mantener la vida útil de los productos como las plantas, flores, follajes u otros. Si bien el avión es más rápido, es más costoso en comparación con los demás medios.

Marítimo

Es un medio de transporte que se utiliza para atravesar el mar hasta llegar al destino, tiene un costo bajo y se usa para trasladar grandes cantidades. Según Grupo Noatum, (2021):

Ofrece una gran flexibilidad y versatilidad que se adapta a cualquier tipo de carga y necesidad de traslado. En función de la mercancía, es posible trabajar con buques pequeños o de gran tamaño. También existen embarcaciones adaptadas a todo tipo de cargas, como las especializadas en graneles sólidos. (párr.4)

Es el más económico, cuenta con una gran capacidad, hay buques para distintos productos, ya sean líquidos o secos, brinda seguridad para la mercancía, evitando daños o pérdidas y es el más utilizado a nivel mundial. Mediante el transporte marítimo se envía todo tipo de productos a diferentes puertos del mundo, las condiciones climáticas no afectan tanto como el aéreo, es muy versátil, pero su tiempo de entrega es más lento, lo cual se debe tomar en cuenta para evitar atrasos.

Aéreo

Es el medio de transporte que se lleva a cabo por medio de aviones y aeronaves, es utilizado para mercancías o personas, es rápido, normalmente se usa para productos frágiles o valiosos, los cuales pueden ser refrigerados, las condiciones climáticas son un factor que se debe considerar, es el más costoso, la capacidad de carga es limitada. Para el traslado de cargas aéreas, existen diferentes compañías especializadas para transportar mercancía, entre las que se puede mencionar DHL. Por otro lado, según (Editorial Etecé, 2021):

Un avión pequeño puede llegar a almacenar hasta 30 toneladas de peso en su bodega de carga.

Un avión mediano puede almacenar entre 30 y 50 toneladas de peso en su bodega de carga.

Un avión grande puede llegar a almacenar hasta 50 toneladas de peso en su bodega de carga. (párr.4)

Ilustración 2 Funcionamiento del transporte aéreo



Fuente: Alexandra Ortiz, Drip Capital, 2022

Terrestre

Es el medio de transporte utilizado por tierra, es decir camiones, vehículos, etc., en otros países se utiliza el ferrocarril; se deben seguir rutas en específico para llegar al aeropuerto o puerto, la carga de los camiones es más fácil en comparación con los otros medios, tiene un costo accesible, se enfrenta a desafíos como derrumbes y cierres, así que se deben considerar los posibles retrasos, la comunicación es más fácil a nivel nacional y la seguridad es baja (riesgo de robos).

Cadena de Frío

La cadena de frío es muy importante, desde que se están empacando los productos hasta el destino final, se debe contar con cámaras o cuartos fríos, camiones con refrigeración, y las bodegas para almacenar este tipo de bienes. Según Olmos (2021), “Este cuidadoso proceso, junto con un adecuado manejo que viene desde los invernaderos donde crecen las flores, es el secreto para poder ofrecer flores con vida útil de 2 a 3 semanas – con frecuencia más.” Es muy importante considerar la vida útil para brindar un adecuado manejo y mantener el producto en óptimas condiciones.

El transporte marítimo es el segundo más utilizado a nivel mundial y en este es común el uso de contenedores refrigerados. Según Olmos (2021):

Su espacio interno debe enfriarse a la temperatura indicada (1-2° C) y contener una atmósfera modificada – con alta concentración de CO₂ y baja O₂ – que reduce al máximo posible, o incluso detiene, los procesos de respiración y maduración de la flor.

A nivel nacional, se puede observar que el medio de transporte más utilizado es el aéreo por su rapidez, después continua el marítimo, que es más económico, pero es más lento, aunque la capacidad es mayor ya que en el barco hay más espacio para colocar contenedores; si hablamos del destino, el marítimo es un transporte efectivo si el producto va hacia otro continente, como Asia, ya que ofrece buenas condiciones de precio y tiempo de traslado, se debe considerar que se adapta a las mercancías de mayor volumen.

Ilustración 3 Gráficos de medios de transporte utilizados



Fuente: Marianela Fallas Murcia, Asesora en Comercio Exterior, PROCOMER, marzo 2023

Regiones en Costa Rica

Región Huetar Atlántica

La Región Huetar Atlántica, según Silesky et al. (2023):

Limita al sur con la Cordillera de Talamanca, al este con el Mar Caribe, al norte con Nicaragua y al oeste con las regiones Huetar Norte, Central y Brunca. Esencialmente abarca la provincia de Limón, más el distrito de Horquetas de Sarapiquí (Heredia). Está conformada por 6 cantones: Limón, Pococí, Siquirres, Talamanca, Matina y Guácimo. Su extensión es de 9.188,5 km².

Ilustración 4 Mapa Región Huetar Atlántica



Fuente: Wix, autores Silesky, A., Sequeira, L., & Sánchez, J. C, 2023

Su clima es caliente, pero húmedo, en los lugares más elevados es más frío, normalmente se produce mucha lluvia y temperaturas altas, gracias a la humedad existe una gran vegetación; según Silesky *et al.* (2023) “La lluvia promedio mensual es cercana a los 300 mm, aunque julio, noviembre y diciembre superan los 400 mm. En los meses menos lluviosos la precipitación está entre 100 y 200 mm.” De lo anterior, se interpreta que a mediados de año es donde se presenta más lluvia, el resto de los meses no es tan fuerte, aunque se debe tomar en cuenta que es una región lluviosa y estas condiciones pueden variar por desastres naturales como fenómeno El Niño, fenómeno La Niña, temporales, incluso cambios climáticos que se producen en otros países y afectan directamente la producción nacional.

Los problemas que se presentan en la región son la falta de infraestructura, las carreteras en mal estado, inseguridad, narcotráfico, entre otros, lo cual llega a afectar el proceso logístico, porque dificulta la llegada al puerto correspondiente; si bien es una ventaja que el puerto esté en Limón, lo dificultoso de la ruta puede provocar daños a la mercancía; además, se suman factores como la poca seguridad en carretera y que los tiempos de entrega son exactos, así que un atraso puede afectar significativamente. Por otro lado, la producción agrícola usualmente se ubica en lugares rurales que pueden ser de difícil acceso.

Región Central

La Región Central, según Silesky et al. (2023):

Se ubica en el centro del país, abarca el Valle Central. Limita al norte con la cordillera Volcánica Central, al Sur con las estribaciones de la cordillera de Talamanca. Al este con el límite de Heredia y Cartago con Limón, al oeste con el límite político de San José y Alajuela con Puntarenas.

Está conformada por 45 cantones, que incluyen los cantones de las provincias de San José (excepto Pérez Zeledón); Cartago, Heredia (excepto Sarapiquí) y Alajuela (excepto: Orotina, San Mateo, San Carlos, Upala, Los Chiles y Guatuso) y los distritos Sarapiquí del cantón de Alajuela, Río Cuarto del cantón de Grecia y Peñas Blancas del cantón de San Ramón.

Su extensión es de 8.528,4 km².

Hay dos estaciones que predominan en esta región: la lluviosa, que va desde mayo a noviembre, y la seca de noviembre a abril, las cuales pueden variar por varias razones, la principal es la naturaleza, debido a fenómenos climáticos, temporales, entre otros. La vegetación es muy variada dependiendo de donde se ubique; en cuanto a la población, la mayoría de las personas habitan en la Región Central, lo cual provoca sobrepoblación.

Al ser tan poblado, hay mucha contaminación ambiental, además, la agricultura contribuye con este problema debido a los fertilizantes o pesticidas que se usan, porque

algunos son tóxicos. El cambio climático y la inseguridad son otros dos factores negativos, porque se pueden presentar robos en los camiones que transportan la mercancía hacia el puerto o aeropuerto, o, al existir un clima lluvioso, aumenta el riesgo de cierre de carreteras, atrasando la entrega.

Ilustración 5 Mapa Región Central



Fuente: Fabio Díaz, Emaze, 2021

Procesos Logísticos

Los puertos que se utilizan para las exportaciones hacia Estados Unidos en Los Ángeles, California son el puerto de Los Ángeles, el de Long Beach y el Aeropuerto Internacional de Los Ángeles (LAX); en cuanto al tiempo en tránsito por vía aérea, este dura de dos a tres días y en el caso de vía marítima, de quince a veintinueve días. El tipo de transporte más utilizado en las exportaciones de plantas, que son productos perecederos, es el aéreo, por ser más rápido.

Para exportar productos, las empresas utilizan distintas aerolíneas para enviarlas, según Procomer, [Unidad de Logística], 2016), las principales son “Delta Air Cargo, American Airlines, United Airlines, DHL, Copa, entre otros, y para Courier FedEx, Correos de Costa Rica (EMS Courier), Copa Airlines Courier, DHL Express, DHL eCommerce, Carga Urgente de Costa Rica, S.A.”, entre otros. Es necesario que las conozcan para transportarlas de manera confiable.

Requisitos Generales para Exportación de Estados Unidos

Factura Comercial

Documento expedido conforme a los usos y las costumbres comerciales, se necesita para nacionalizar la carga, es un enlace entre la importación y exportación y la base legal para pagar impuestos, incluso funciona como despacho aduanero. Es emitido por el exportador y contiene todos los datos necesarios como cédula jurídica, información de la mercancía, el pago, origen, medio de transporte que se va a utilizar y el nombre científico del producto.

Lista de Empaque

Es un documento en donde viene detallado lo que se cargó en los contenedores para las exportaciones, según Chávez (s. f.), “en este documento se describe la cantidad de artículos, el peso, las dimensiones, y otros datos relevantes para el envío. Es un registro importante para garantizar que el cliente reciba exactamente lo que se ha acordado en el contrato.”. Indica las condiciones que se deben cumplir y también va a el trámite ante aduanas.

Conocimiento de Embarque

Es el documento oficial de transporte, para el caso del marítimo, el que corresponde es el Bill of Lading, se podría decir que es el pasaporte de la carga o un contrato entre el exportador y la naviera, en el cual se indican las cantidades, datos del exportador, peso de las mercancías, además de detallar las condiciones y términos de las cargas. Según Logistics (2021), “Emite tres originales y varias copias no negociables. Para retirar la mercancía, es necesario presentar uno de los originales.”, estas copias son utilizadas para el transportista.

Guía Aérea

Es un documento que se utiliza en el transporte aéreo, es hecha por el transportista y contiene toda la información básica y necesaria sobre la carga y el destinatario, se sabe detalles de las mercancías, datos del exportador e importador. Según Dueñas (s. f.), “Para ello, la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA, por sus siglas en inglés) tiene instrucciones para que aquellos que emitan este documento sigan un formato estándar y garantizar que no existan discrepancias.” Se debe seguir el formato para no generar atrasos.

DUA

El Documento Único Aduanero es muy importante para los procesos de importación y exportación, se elabora electrónicamente e indica cuál es el régimen se va a aplicar, además de toda la información sobre la mercancía, el destino, comprador, vendedor. Este documento lo puede crear el propio exportador o las agencias de aduanas, en él se menciona el medio de transporte, el Incoterm, si cuenta con seguro y la información comercial necesaria para la mercancía a exportar.

Certificado Fitosanitario de Exportación

Este certificado se solicita para productos de origen vegetal, por ejemplo, para las plantas, flores o follajes, con el fin de evitar que ingresen las plagas hacia el país que se va a exportar. En Costa Rica, es emitido por medio del Ministerio de Agricultura y Ganadería, en Estados Unidos el responsable es el Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS, sigla en inglés) o alguna otra entidad de los distintos países a los que se va a exportar, con el fin de velar por el bien de la nación y el público, así como controlar los ingresos.

Notas técnicas

Todos los productos con notas técnicas requieren permisos o registros. Según Procomer (2014), “Las notas técnicas corresponden a permisos que deben tramitarse en determinadas dependencias del Estado y que son necesarias para llevar a cabo la exportación

o importación de un bien”. Las notas se consideran una barrera no arancelaria y es un permiso que se requiere para el ingreso de productos de origen vegetal, semillas, animal, entre otros.

Según el Servicio Fitosanitario del Estado (2023):

Los países destino tienen requisitos adicionales que deben ponerse en el certificado fitosanitario, tales como tratamientos y declaraciones de ausencia de plagas. Declaraciones de ausencia de plagas vencen cada tres meses, por lo que debe estar atento a que estén vigentes para poder exportar.

Es importante considerar este requisito para las exportaciones de productos vegetales, ya que tiene declaración tiene un costo elevado, además de figurar dentro de las normas que se exigen para los embalajes de madera utilizados para enviar la mercancía al exterior. Por tanto, es necesario leer y buscar toda la información que brinda el Servicio Fitosanitario del Estado del Ministerio de Agricultura y Ganadería relacionado con exportación.

NIMF N° 15

Esta es la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias número 15, se utiliza para los embalajes de madera usados para transportar y asegurar la mercancía, su fin es disminuir la entrada de plagas al país destino. Algunos elementos relevantes es que se debe cumplir con las medidas fitosanitarias, la madera en bruto, es decir, no procesada, pasa por un procedimiento para eliminar cualquier insecto o plaga, lo cual es exigido en la mayoría de los países del mundo, este embalaje se identifica con una marca.

Ilustración 6 Sello del NIMF N°15

Significado de los
símbolos
del sello NIMF 15



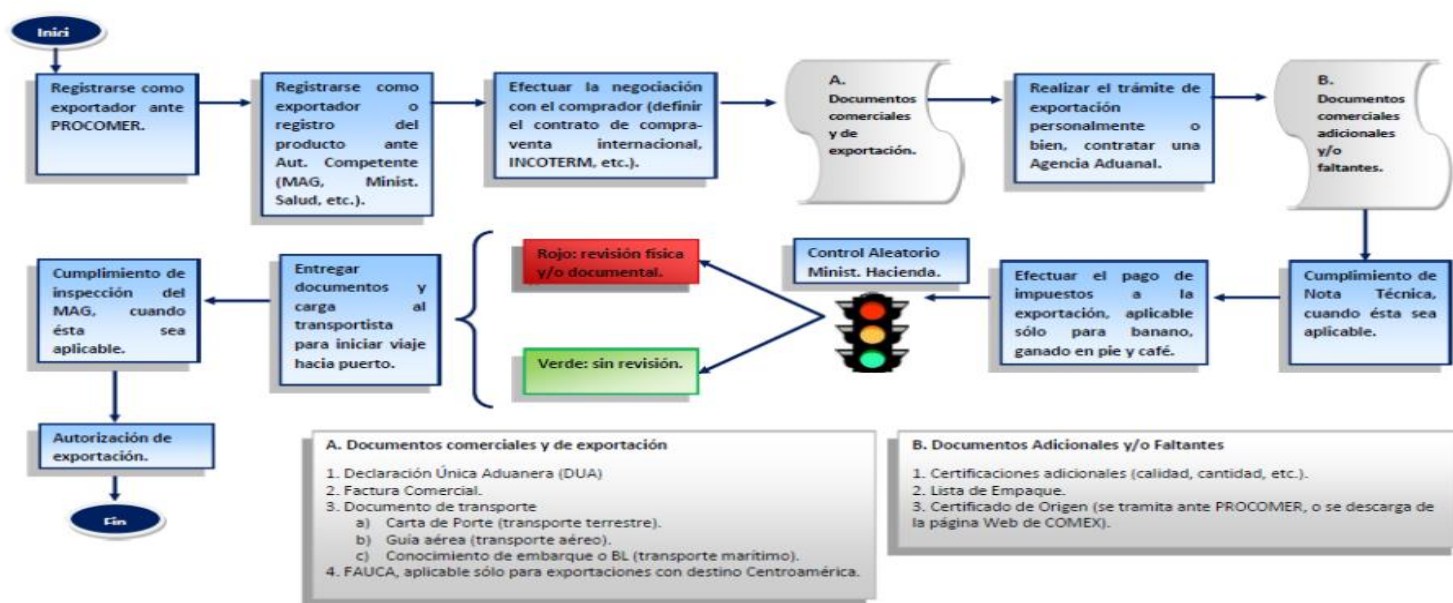
La espiga: signo de la IPPC (Convención Internacional de Protección Fitosanitaria por sus siglas en inglés)
CR: dos siglas como código del país
XX : número de registro en el país del tratante
M: Madera
HT: Abreviatura del tipo de tratamiento utilizado (Hot Treatment)

Fuente: Servicio Fitosanitario del Estado, 2023.

Certificado de Origen

Este certificado lo emite el exportador para indicar que las mercancías son originarias de un determinado país, en este caso, de Costa Rica, o si se aplican tratados de algunos de los países involucrados en el proceso. El certificado se elabora cuando se solicita la exportación, para lo cual se llena un formulario siguiendo instrucciones ya establecidas, se gestiona por medio de Procomer o alguna otra entidad pública y va a depender del producto a exportar.

Ilustración 7 Documentación para exportar



Fuente: Procomer, 2015

Empaque y Embalaje

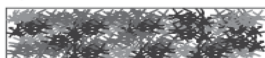
Los empaques van a ir acorde al tipo de planta, como es el caso de los tallos, que deben ser colocados en contra de los bordes para evitar golpes durante su transporte, se utilizan cajas de cartón corrugado que tienen una medida especial para cada tipo de producto: si son palmeras, follajes o hojas, se debe poner un rollito de papel húmedo para que el

producto se mantenga hidratado hasta llegar a Estados Unidos, los bouquets, por ejemplo, van con un capucho o conos plásticos para protegerlas.

Ilustración 8 Empaque General

EMPAQUE GENERAL

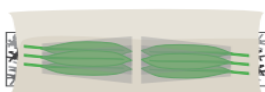
1- Papel picado en el fondo



2- Láminas de papel



3- Acomodo del producto



4- Se envuelve con las láminas de papel



5- En casos muy voluminosos se usa cinta



6- Papel picado en los bordes y un poco encima



7- Se cierra la caja



8- Se fleja



Nota: Tecnológico de Costa Rica, Zúñiga (2015)

El empaque debe traer toda la información básica de la empresa, por ejemplo, las recomendaciones del producto, cómo se debe manipular, los códigos, el origen de la mercancía, las dimensiones de la caja, las condiciones en que se expone el cartón (cuando es verano, el producto se puede quemar si llega a más de treinta grados centígrados; además del tiempo de exposición, en invierno los camiones refrigerados se debe mantener en diez grados centígrados, si es menos, se puede dañar las plantas o flores).

Los funcionarios del servicio fitosanitario del Estado inspeccionan los embalajes en que se envían las mercancías, deben revisar que la madera no lleve plagas y soporte el envío hacia el extranjero, además de cumplir con la norma NIMF 15. Dentro de los embalajes se incluyen jaulas, cajas o cajones y tarimas. Hay hornos que son utilizados para dar un tratamiento térmico al embalaje, para los fabricantes que están inscritos, es necesario que las tarimas estén selladas con una marca y así identificar al material ya tratado (en algunos casos, puede haber problemas con el sello, como poca visibilidad).

Según Servicio Fitosanitario del Estado (2014):

Queda excluido de esta norma, productos derivados de la madera tales como contrachapado, tableros de partículas, tableros de fibra orientada u hoja de chapa que se han producido utilizando el pegamento, calor, presión o una combinación de los mismos, lo cual se considera lo suficientemente para haber eliminado el riesgo fitosanitario. Asimismo, queda excluida la madera delgada de menos de 6 milímetros de grosor.

Para efectos de transporte, se deben utilizar ligas para amarrar follajes, flores, incluso los bouquets, además de conos plásticos para cubrir las plantas y cartón arrugado. Según (FedEx, 2022), “Envía los floreros o los contenedores sin agua. El envío con agua está prohibido, ya que se puede perder líquido durante el envío y esto puede causar daños en el producto o problemas de seguridad.” Lo anterior se debe considerar para buscar otra alternativa.

Las plantas deben empacarse utilizando divisores o papel corrugado para evitar que se muevan y se dañen; si se envían en macetas con tierra, estas deben estar dentro de una bolsa hasta el tallo para asegurar que no haya algún problema; en algunas ocasiones, se usa papel húmedo para que el tallo esté hidratado. Además, se deben colocar en cajas a la medida de la planta para evitar que se maltraten y que esta sea resistente a la humedad. Según (FedEx, 2022):

Sella y etiqueta el paquete: con correas de plástico o con cinta sensible a la presión, sella las bandejas superior e inferior. Asegúrate de que las correas de plástico estén ajustadas, pero que no doblen la caja. Las tiras de cinta adhesiva deben colocarse paralelas a las uniones y formando un cuadrado alrededor del fondo de la caja.

Se deben seguir recomendaciones para poder enviar flores o plantas, con el fin de protegerlas de cambios repentinos de temperaturas. Según FedEx (2022), otros requisitos son:

A fin de evitar fugas y derrames, envía los floreros o los contenedores sin agua y cubre la tierra en las macetas y en los contenedores de plantas.

Coloca la etiqueta de envío en la parte superior de la caja para aumentar la posibilidad de que el envío se haga con la orientación correcta.

Confirma que tus envíos cumplan con las leyes locales, estatales y federales aplicables con respecto al envío de flores y plantas.

Plantas Ornamentales

Su tamaño puede variar dependiendo de la especie, es interesante conocer el significado y según Idplantae (2023), “Se llama planta ornamental a todas aquellas especies vegetales que se utilizan en jardinería, paisajismo y decoración, para fines estéticos o de embellecimiento ya sea de espacios verdes, urbanos, corporativos o domésticos.” Además, existen muchos tipos de plantas decorativas para volver más atractivos los variados espacios de un lugar.

Estas plantas cuentan con la función de decorar distintas áreas de cualquier infraestructura, exteriores o interiores, así como jardines; existen muchos tipos que se dividen en las que pueden estar a la luz directa, las de luz indirecta y las de sombra. Es básico conocer las plantas que se van a comprar para adaptarles un espacio adecuado, algunas pueden tener flores o ser aromáticas, medicinales, incluso estacionales, es decir, que se producen solo en ciertas épocas del año.

Tipos de Plantas Ornamentales

Existen grandes cantidades de distintas plantas, flores, follajes, que se clasifican según sus características, sus grupos van desde los arbustos o árboles, hasta helechos, suculentas, orquídeas, bulbos, claveles, rosas, veraneras, margaritas, lirios, lantanas, guarías, geranios, entre otras; estos son los nombres más populares, pero también poseen nombres científicos para clasificarlas y hay variedades de un mismo tipo de planta con diferentes colores, formas y tamaños.

Plantas Ornamentales de Costa Rica

Costa Rica es un país que posee una gran diversidad y variedad de especies de plantas, según Procomer (2015), “Nuestro inventario de plantas es muy variado y entre las principales están las dracaenas, ficus, crotos y bromelias, entre otras, todas de asombrosa belleza, tanto así que logran darle un toque “exótico” a su casa.”, esto gracias a empresarios costarricenses que buscan enviar un producto de calidad y único a diferentes países.

Tipos de Plantas

Dracaenas.

Es una planta tanto para interiores como exteriores, sus hojas tienen una combinación de tonos de verdes, no se debe regar seguido, solo cuando la tierra se empieza a secar, se adaptan a diferentes luces, además se deben utilizar fertilizantes. En Costa Rica se le conoce como palmera, existen distintas especies de esta planta y una de sus funciones es limpiar el aire del espacio, tiene un crecimiento lento y se puede exportar con 18 pulgadas de tamaño (45.72 cm).

Ilustración 9 Dracaenas



Fuente: PatioCR 2023

Ficus.

Es una planta grande proveniente de los bosques tropicales, es ideal para interiores y, según Domínguez (2023), el ficus pertenece a la familia Moraceae, la cual comprende más de 800 especies y variedades distribuidas por todo el mundo. No pueden recibir luz solar directamente, se adaptan al espacio en donde se coloque, necesitan un ambiente cálido y húmedo, por lo que se debe regar constantemente y echarles abono, pero líquido junto con el riego.

Ilustración 10 Planta Ficus



Fuente: Vivero La Bonita, 2020

Crotos.

Se deben colocar en donde les dé luz solar directamente, según Jardinatis (2020):

El crotón es una de las plantas de interior que posee la mayor gama de colores vivos en sus hojas. Estas son duras y poseen nervaduras con coloraciones muy atractivas que van desde el amarillo y el anaranjado hasta los tonos rojizos.

Ilustración 11 Planta Crotos o Crotón



Fuente: Costa Rica Tropical, 2020

Bromelias.

Se utiliza en interiores, son de colores llamativos, según Jardinatis (2022), “Bromelia es un género tropical de plantas de la familia Bromeliaceae que crecen, normalmente, en bosques tropicales o subtropicales húmedos, tomando los nutrientes necesarios del depósito central que poseen o de la humedad ambiental.” Hay distintas especies de bromelias, les gusta la luz solar, por eso deben colocarlas en lugares luminosos, su riego es una vez por semana.

Ilustración 12 Variedad de bromelias (de izq. a dcha.: aechmea, guzmania y tillandsia)



Jardinatis, 2022

Costa Rica cuenta con muchos empresarios costarricense, entre ellos, pymes que desean exportan parte de la biodiversidad, según Procomer (2015), “Algunas de las flores que más destacan son las heliconias, anturios, ginger, ave del paraíso, orquídeas, lirios, entre otras. Todas son nuestras favoritas, pues destacan por sus colores intensos y exótica belleza” Otras flores que se exportan son los claveles, rosas, calas, entre otras variedades.

Heliconias.

Son de colores llamativos, según Clarín (2019):

Son plantas herbáceas perennes, de origen tropical, que necesitan de climas cálidos para poder crecer en forma adecuada; por lo tanto, no toleran los inviernos rigurosos. Las heliconias pertenecen a la familia Heliconiaceae, que tiene un solo género (Heliconia), con muchas especies.

Ilustración 13 Heliconia



Fuente: Redacción Clarín, Verónica Langé, 2019

Claveles.

En Costa Rica hay claveles minis que son para exportación, no se deben colocar en luz directa, si se desea cultivar, es mejor hacerlo por esquejes. Según Del Río (2022),” Presta atención en controlar las plagas de ácaros, pulgones, minadores o nematodos, que son algunos de los insectos que más atacan a los claveles”, por eso es importante usar pesticidas para eliminar plagas, estos deben ser de buena calidad para así exportarlos un buen producto.

Ilustración 14 Clavel Mini



Fuente: Vivero San Isidro de Heredia CR, 2021

Mercado en Estados Unidos

Estados Unidos es uno de los socios más importantes para Costa Rica, de acuerdo con un análisis de Procomer, según Apuy (2021):

California, Texas, Florida y New York destacan respectivamente como los Estados con un mejor entorno socioeconómico, es decir, indicadores sobre tamaño interno de sus mercados, cantidad de población, niveles de consumo, número de empresas e importaciones desde Costa Rica. Los primeros tres Estados tienen semáforo “verde” en todos los sectores. (párr.8)

Incluso, se indica que California es el estado que más se destaca en este aspecto en comparación de los otros, lo cual debe ser considerado por las empresas nacionales con el fin de expandir y obtener beneficios para sus negocios en el mercado internacional. Se debe tener

en cuenta, además, que los semáforos son necesarios en cualquier exportación o importación, en este análisis se indica que hay un alto potencial de surgir para las empresas costarricenses por medio de una buena estrategia para entrar al mercado comercial norteamericano.

Mercado de Floricultura de Estados Unidos

El mercado de floricultura de Estados Unidos, según (Mordor Intelligence, 2016):

El mercado está segmentado según los tipos de flores cortadas que prevalecen en el país, como tulipanes, gerberas, lirios, gladiolos, dragones, rosas, crisantemos, claveles, orquídeas y otras flores cortadas. Las plantas se han segmentado en cactus, crassula ovata, echeveria y otras plantas. (párr.16)

Estados Unidos es un país con buenas oportunidades para hacer negocios, debido a que su población es una de las más grandes en el mundo, además, es uno de los grandes compradores de todo tipo de flores y plantas provenientes de América Latina. Entre sus características está que buscan negociar para que todos se beneficien, las ventas se hacen por estaciones, además de las festividades y no cuentan con suelos fértiles o con condiciones climáticas para la producción, por eso importan las flores, plantas o follajes.

Según Belchi (2023):

Es una operación que está cuidada milimétricamente, sobre todo para mantener las flores a una temperatura óptima desde el lugar de salida en América Latina hasta llegar a Estados Unidos y disponerlas hasta el cliente final. “Aquí hay una serie de actores con los que tenemos que trabajar de forma muy coordinada. Nosotros trabajamos con el exportador, nos entrega las flores y nosotros las ponemos en el almacén, para luego colocarlas en la rampa y subirlas al avión”, cuenta el representante de Avianca Cargo.

Cuando llegan a Estados Unidos, los oficiales de la aduana realizan inspecciones a las plantas, flores y follajes, se siguen unos protocolos de seguridad para evitar la existencia de plagas o insectos que puedan provocar daños a la salud pública; si esto sucede, aumenta el riesgo de pérdidas tanto materiales como monetarias, generando un aumento de la demanda y de los precios en el mercado norteamericano.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque Cualitativo

Se interpreta que el enfoque cualitativo va a enriquecer la investigación al explorar distintas investigaciones previas, así como analizar datos para entender el problema, esto por medio de documentos, entrevistas y preguntas que van a surgir durante el trabajo. Además, se enfoca en un tema en específico para interpretar los resultados y comprender todo lo estudiado. Según Hernández et al. (2014):

El enfoque cualitativo utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación también se guía por áreas o temas significativos de investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis preceda a la recolección y el análisis de los datos (como en la mayoría de los estudios cuantitativos), los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. (p.7).

Diseño Cualitativo

La investigación cualitativa, según Hernández y Mendoza (2018), “proporciona profundidad a los datos, dispersión, riqueza interpretativa, contextualización del ambiente o entorno, detalles y experiencias únicas. También aporta un punto de vista fresco, natural y completo de los fenómenos.” Se trata de un método científico basado en recopilaciones de datos que se deben analizar y estudiar.

Se utiliza la investigación cualitativa porque, a través de distintos documentos, entrevistas e información en línea, se van a analizar las investigaciones de otras personas sobre las exportaciones de plantas ornamentales desde Costa Rica hacia California, Estados Unidos, lo que enriquecerá este trabajo, ya que es importante conocer a profundidad el tema.

Fenomenología Empírica

La fenomenología empírica se enfoca en las experiencias de los que van a participar y no tanto en lo que interpreta el investigador. Según Hernández y Mendoza (2018), “El analista hace a un lado —en la medida de lo posible— sus experiencias para visualizar una nueva perspectiva del fenómeno o problema bajo estudio.”. Se estudian las opiniones de las personas para brindar una descripción sobre las investigaciones.

Esta fenomenología empírica se utilizará para recolectar la información que conocen las distintas personas profesionales en exportación y en los procesos logísticos sobre los retos que existen en la exportación hacia Estados Unidos. Por tanto, se emplearán las entrevistas para contestar la pregunta ¿Cuáles son los retos logísticos que enfrenta la industria de las plantas ornamentales en la Región Central y Región Huetar Atlántica hacia California, Estados Unidos en el periodo II semestre 2022?

Población y Muestra

Población

La población puede ser grande o pequeña, deben cumplir con unas características en específico. Según Hernández y Mendoza (2018) “Es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”. Se deben usar muestras para obtener un estudio más específico, ya que es imposible estudiar la totalidad de la población, además se debe considerar la ubicación geográfica y los entrevistados deben poseer características que se adapten a la presente investigación.

Unidad de muestreo: la población que se va a seleccionar se basa en empresas exportadoras de plantas ornamentales en Costa Rica, productores y comerciantes de plantas de las regiones Huetar Atlántica y la Central, así como departamentos logísticos que conozcan sobre los trámites que se deben cumplir para exportar hacia Estados Unidos,

además de productoras de flores y agentes aduaneros, todo esto para proporcionar más información para el presente trabajo.

Muestra

La muestra es un grupo de la población, según Hernández y Mendoza (2018), se trata de un “Subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de esta, si se desean generalizar los resultados.” (p.196) y es un elemento clave en el desarrollo del presente estudio.

Muestra Cualitativa

Según Mena (2017), “Una muestra cualitativa es aquella que identifica los distintos mapas de significados existentes sobre el objeto de estudio en el universo estudiado y satura la información recogida para cada uno de ellos.”. Se puede interpretar que la muestra es esencial, debido a las características de las personas que se van a entrevistar. Se destaca que la muestra es por conveniencia (casos disponibles a los que se tiene acceso), donde se interpretará la información que brinden las personas, sin importar su puesto.

Tabla 2 Muestra de entrevistas para la investigación

Entrevistado	Puesto	Razón
No 1	Gerente de Ventas	Gerente de la empresa Plantas Tropicales Mana Alfaro Campos S.A.
No 2	Gerente de Operaciones CR Global Trading	Conocimiento sobre trámites para las exportaciones.
No 3	Productor de plantas	Conocimiento sobre la producción de las plantas, flores.
No 4	Representante de Geoagro	Conocimiento sobre las plantas de exportaciones.
No 5	Pedimentador	Especializada en exportaciones de plantas.

No 6	SFE- Encargada registro y leyendas especiales	Proporciona la documentación para las exportaciones.
No 7	Gerente de Exportaciones Innovaplant de Costa Rica S. A	Especializado en exportaciones de plantas.
No 8	Oficinista de productora de flores tropicales El jardín S.A	Trabaja en empresa productora que exporta plantas.
No 9	Staff/ Assistant	Trabaja en empresa EY en la parte de aduanas.
No 10	Encargado de la cámara	Cámara de plantas flores y follajes de Costa Rica

Fuente: Elaboración propia, Quirós, (2023).

Unidades de Análisis (cualitativa)

Las unidades de análisis generan las categorías pertinentes para el planteamiento del problema y explicar el fenómeno en estudio, pero también pueden surgir paulatinamente y deben ser relevantes. Es importante considerar los siguientes aspectos:

1. El investigador revisa todo el material (conjunto de datos)
2. Se identifica un tipo de segmento para ser caracterizado como unidad constante).
3. Codificar para determinar pertinencia: codificación abierta (comparar unidades de análisis para determinar categorías relevantes para el planteamiento del problema).
4. El investigador puede mantener o cambiar la unidad.
5. UNIDAD – CATEGORÍA – CODIFICACIÓN (todas relacionadas unas con otras).
6. Categorías de análisis: técnicas para generarlas:
 - a. AGRUPAMIENTO: anotar temáticas vinculados al planteamiento, señalar cuáles son comunes (se repiten una y otra vez) y por último se agrupan.

b. TÉCNICAS DE ESCRUTINIO:

- i. REPETICIONES: la más fácil para identificar categorías
- ii. CONCEPTOS LOCALES o usados frecuentemente en el contexto del estudio (expresiones reveladoras propias del ambiente al que pertenece el colaborador).
- iii. METÁFORAS Y ANALOGÍAS (ayuda a localizar categorías con significado).
- iv. TRANSICIONES: cambios que ocurren de manera natural en conversaciones e interacciones).
- v. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS (del lenguaje verbal y no verbal).
- vi. CONECTORES LINGÜÍSTICOS Y ADVERBIOS, PRONOMBRES O SIMILARES (grupos de palabras y términos que las conectan).
- vii. DATOS PERDIDOS O NO REVELADOS (preguntarse qué falta o perdido).
- viii. MATERIAL VINCULADO A LA TEORÍA (se examina el ambiente o contexto, las perspectivas de los participantes y sus percepciones y lo que piensan de otras personas, entre otros. Relación entre las categorías y las preguntas de investigación y también buscar nuevas perspectivas).

Cuadro de Unidades

Tabla 3 Unidad de análisis

OBJETIVO	UNIDAD	Categorías	DEF. CONCEPTUAL	INSTRUMENTALIZACIÓN
Estudiar los procesos logísticos	Procesos logísticos	Documentos para exportación	Para Adrián (2021) Sucesión	De la pregunta 1 a la pregunta 5

<p>que tienen la Región Huasteca Atlántica y Región Central en la industria de las plantas ornamentales hacia Estados Unidos en el periodo II semestre 2022.</p>		<p>Requisitos de registro fitosanitarios Estándar de calidad. Fito sanidad. Proveedores Control de ingreso. Variables logísticas Registros Calidad Normas Procesos productivos Procedimientos de exportación Normativas internacionales</p>	<p>de actos o acciones realizados con cierto orden, que se dirigen a un punto o finalidad, así como también al conjunto de fenómenos activos y organizados en el tiempo. párr.1</p>	
<p>Entender los retos que se llevan a cabo para la exportación de las plantas ornamentales hacia Estados Unidos más específico en California.</p>	<p>Retos</p>	<p>Factores externos Trazabilidad Recursos naturales Conectividad Aspectos logísticos Procesos de producción</p>	<p>Para Raimundi, Molina, Giménez, Minichiello. (2014): es un “objetivo o empeño difícil de llevar a cabo, y que constituye por ello un estímulo y un desafío para quien lo afronta”</p>	<p>De la pregunta 6 a la pregunta 10</p>

		Requisitos fitosanitarios y aduaneros Financiamiento Política comercial y económica Competencia Condiciones macroeconómicas Capacitaciones Ferias Comerciales Acuerdos comerciales o bilaterales		
--	--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia, Quirós, junio 2023

Instrumento (cualitativo)

Entrevistas

ENTREVISTAS (es más íntima, flexible y abierta que la cuantitativa, se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona y otra (entrevistador-entrevistado))

- **Estructuradas** (siguiendo una guía de preguntas específicas)
- **Semiestructuradas** (guía de asuntos o preguntas, pero hay libertad de agregar preguntas adicionales)
- **No estructuradas o abiertas** (guía general de contenido y el entrevistador tiene la libertad de ser flexible en la administración)

▪ ELEMENTOS PARA COMPRENDER LA ENTREVISTA CUALITATIVA.

1. **MUNDO DE LA VIDA** (es la vida de la persona y su relación con la propia vida)
2. **SIGNIFICADO** (descubrir e interpretar el significado de los temas centrales del mundo del entrevistado)
3. **CUALIDAD** (conocer lo expresado en un lenguaje común y corriente y no busca cuantificar)
4. **DESCRIPCIÓN** (descripciones relevantes de la vida de las personas)
5. **ESPECIFICIDAD** (situaciones específicas y no opiniones generales)
6. **INGENUIDAD PROPOSITIVA** (el entrevistador mantiene apertura plena a cualquier fenómeno inesperado o nuevo, en vez de anteponer ideas y conceptos preconcebidos)
7. **FOCALIZACIÓN** (centrarse en determinados temas, no está estrictamente estructurada con preguntas estandarizadas, pero tampoco totalmente desestructurada)
8. **AMBIGÜEDAD** (las expresiones de las personas a veces pueden ser ambiguas, reflejando así las contradicciones con las que vive una persona en su mundo)
9. **CAMBIO** (el proceso de ser entrevistado puede producir introspección por lo que en el proceso se puede cambiar descripciones o significados de cierto tema)
10. **SENSIBILIDAD** (diferentes entrevistadores propician diferentes respuestas sobre determinados temas, dependiendo de su sensibilidad)
11. **SITUACIÓN INTERPERSONAL** (el conocimiento se producirá a partir de la interacción personal durante la entrevista)
12. **EXPERIENCIA POSITIVA** (se pueden obtener visiones nuevas)
 - **PLANEACIÓN DE UNA ENTREVISTA**
 1. **SELECCIÓN DEL TEMA** (clarificación conceptual y análisis teórico del tema que se investigará)
 2. **DISEÑO** (uno de los siete)
 3. **ENTREVISTA** (una guía y actitud reflexiva ante el conocimiento)

4. **TRANSCRIPCIÓN** (el material obtenido implica convertirlo en material escrito)
5. **ANÁLISIS** (se requiere decidir sobre la base de las preguntas y de los objetivos del estudio, cuál paradigma interpretativo será el más adecuado)
6. **VERIFICACIÓN** (confiabilidad y validez, consistencia de los resultados)
7. **PREPARACIÓN DEL INFORME** (consistencia en los criterios científicos y éticos de la investigación. Requiere una redacción que facilite su lectura)

Fuentes de Información

Fuentes Primarias

Las fuentes brindan un acceso a la información, tanto de manera física como digital. Según (Universidad de Guadalajara, 2015):

Contienen información original que ha sido publicada por primera vez y que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más. Son producto de una investigación o de una actividad eminentemente creativa. Componen la colección básica de una biblioteca y pueden encontrarse en soporte impreso o digital.

Entre las principales fuentes primarias que se utilizaron para esta investigación se encuentran libros, documentos oficiales de instituciones públicas e información aportada por personas que trabajan en las exportaciones de plantas, así como datos localizados en las páginas de Procomer, Ministerio de Agricultura y Ganadería, más los emitidos por los entrevistados.

Fuentes Secundarias

Según García (2019), las fuentes secundarias “surgen de la transformación (mediante el análisis, resumen e indización) de las fuentes primarias. Contienen información primaria reelaborada, sintetizada y reorganizada, lo que permite el acceso a las fuentes primarias, pág.15”. Por consiguiente, algunas fuentes secundarias utilizadas para poder abordar más información para desarrollar este trabajo son artículos relacionados con tesis tanto nacionales como internacionales, páginas de internet, libros, artículos en línea, entre otros.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo se analizarán las respuestas a las entrevistas brindadas por los entrevistados anteriormente. El análisis procura enriquecer la investigación con diez preguntas, cinco por cada objetivo, para aportar desde la experiencia de los entrevistados en el tema de las exportaciones de plantas y, seguidamente, comparar las respuestas para agruparlas en diferentes categorías. Por lo tanto, a continuación, se podrá observar una tabla con las unidades de análisis basadas en los objetivos y las categorías adaptadas a las respuestas de los entrevistados.

Tabla 4 Unidades de Análisis

Unidad de análisis	Categorías
Procesos logísticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Documentos para exportación 2. Requisitos de registro fitosanitarios 3. Estándar de calidad. 4. Fito sanidad. 5. Proveedores 6. Control riguroso. 7. Variables logísticas 8. Registros 9. Calidad 10. Normas 11. Procesos productivos 12. Procedimientos de exportación 13. Normativas internacionales
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Factores externos 2. Trazabilidad 3. Recursos naturales 4. Conectividad

Retos	<ul style="list-style-type: none"> 5. Aspectos logísticos 6. Procesos de producción 7. Requisitos fitosanitarios y aduaneros 8. Financiamiento 9. Política comercial y económica 14. Competencia 15. Condiciones macroeconómicas 16. Capacitaciones 17. Ferias Comerciales 18. Acuerdos comerciales o bilaterales
-------	---

Fuente: Elaboración propia, Quirós, (2023).

Unidad de análisis 1: Procesos logísticos

Estos procesos abarcan todo lo relacionado con la comercialización de una mercancía, según Mecalux (2023), “Los procesos logísticos engloban todas aquellas actividades por las que discurre un producto desde que se fabrica hasta que se entrega al cliente final, pasando por el transporte, el almacenaje y su posterior distribución.” Se necesita una planificación estratégica para que cualquier empresa pueda comercializar sus productos, ya sea a nivel nacional o internacional, se debe buscar la calidad para los clientes en los productos finales. Al obtener diferentes respuestas en las entrevistas, se determinaron las siguientes categorías:

1. Documentos para exportación
2. Requisitos de registro fitosanitario
3. Estándar de calidad.
4. Fito sanidad.
5. Proveedores.
6. Control riguroso
7. Procedimientos de exportación
8. Registros
9. Calidad

10. Normas.
11. Procesos productivos.
12. Variables logísticas.
13. Normativas internacionales.

A continuación, se explicarán cada una de las categorías de análisis detalladas anteriormente para mayor profundidad en la investigación, además de conocer las respuestas de los entrevistados y así enriquecer con sus conocimientos.

Categoría 1: Documentos de exportación

Descripción.

Esto es esencial para las exportaciones a nivel internacional, algunos documentos son exigidos por ley y según Comex Latino (2019), “Los documentos para exportar o documentos de exportación son una serie de escritos utilizados durante las operaciones de exportación. Dichos documentos ayudan a realizar las actividades de compraventa de manera satisfactoria, previniendo cualquier tipo de accidente y peligro.” Existen diferentes documentos como la lista de empaque, certificados, factura comercial, entre otros. De acuerdo con los entrevistados, estas son sus respuestas a la pregunta 1:

“Estar inscrito como empresa exportadora con su número de cédula jurídica o persona física ante la Promotora Comercio Exterior cumplir con el certificado fitosanitario de exportación y cumplir con las normativas internacionales de calidad de productos de exportación y certificado de origen, Factura para comercializar venta de las plantas con las cantidades y precios acordados entre importador y exportador para Estados Unidos estar inscrito en el Ministerio de Hacienda.” (Entrevistado 1)

“Permiso de Importación del cliente en Estados Unidos, Certificado Fitosanitario emitido en el país de origen.” (Entrevistado 2)

“Los requisitos de exportación comprenden tener una factura comercial de exportación, Un conocimiento de embarque (B/L), Permiso fitosanitario, Lista de empaque, además existen requerimientos específicos de la aduana en USA (CBP)” (Entrevistado 3)

“La empresa debe contar con Razón social, # de cédula jurídica, estar inscrito en PROCOMER ya que es requisito, estar inscrito como exportador, también contar con permiso de Servicio Fitosanitario del Estado donde debe incluir los productos a exportar con su nombre científico, registro en Hacienda, Tener patente municipal etc.” (Entrevistado 4)

“Los requisitos para exportar son la factura de exportación, lista de empaque y certificado fitosanitario y después de adjunta guía aérea si fuese el caso. También el exportador debe estar inscrito ante el MAG y ante el FDA en USA.” (Entrevistado 5)

“Permisos y Certificados Fitosanitarios, Etiquetado y Documentación, embalaje y transporte, inspecciones aduaneras, normativas CITES” (Entrevistado 6)

“Primero estar registrados como exportadores ante PROCOMER Y ANTE EL SFE (Servicio Fitosanitario del Estado), el proceso de exportación en el VUCE 2 DONDE SE GENERA LA NOTA TECNICA 265 QUE ES LA DE EXPORTACION lo puede hacer el mismo exportador solicitando a PROCOMER el software respectivo o atreves de una agencia aduanal.” (Entrevistado 7)

“Debe estar inscrita ante el Servicio Fitosanitario del Estado – MAG --- también debe estar inscrita ante PROCOMER. Estar al día con pagos ante la CCSS, tributación etc.

Para poder realizar el proceso de exportación la empresa debe generar 3 documentos 1. Factura de exportación 2. Lista de Empaque 3. AWG documento solicitado por el USDA—USA—toda esta documentación se le envía a la agencia aduanal para realizar el proceso de exportación de plantas ornamentales.” (Entrevistado 8)

“Se debe contar con leyenda de exportación al día, contar con una agencia de aduanas que tramite la reserva y la documentación necesaria como BL, DUA, Factura, Fitosanitario, Courier.” (Entrevistado 9)

“Se debe contar con inscripción a PROCOMER, con el SFE, contar con los permisos y requisitos que solicita en este caso Estados Unidos, registro como exportador.” (Entrevistado 10)

Análisis.

Las respuestas brindadas por los entrevistados coincidieron entre sí sobre cuál es la documentación necesaria para exportar a los diferentes países, como facturas comerciales, conocimientos de embarque, entre otros; además, mencionan la importancia de estar inscritos como exportadores ante organismos como Procomer, Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Agricultura y Ganadería, con el fin de obtener los certificados fitosanitarios o los permisos requeridos por Estados Unidos.

Adicionalmente, se menciona la importancia de conocer toda la información sobre los requisitos que se deben cumplir para cualquier importación o exportación, independientemente del destino final, así como la logística que conlleva y que se debe cumplir obligatoriamente. Por otro lado, es indispensable conocer el mercado al que se desea ingresar, los permisos o certificados que solicitan adicionales a los que se deben cumplir obligatoriamente y mantener contacto con las aduanas. Según DHL (2020):

Documentación legal. El exportador debe cumplir con los requisitos exigidos por las aduanas de destino. Por tanto, es primordial conocer la aplicación de los documentos de exportación, como facturas comerciales, certificados de origen, licencias de exportación, documentación aduanera y otros documentos requeridos por las autoridades gubernamentales.

Categoría 2: Requisitos de Registro Fitosanitarios

Descripción.

En la segunda categoría de análisis se hace referencia al cumplimiento de los requisitos de registros fitosanitarios para los exportadores de plantas ornamentales hacia los distintos países, que en este caso es Estados Unidos, California, con el fin de que puedan comercializar sus productos en este mercado extranjero. Dentro de los comentarios que expusieron las personas expertas en el tema, se puede destacar las siguientes respuestas:

“El cumplimiento de los requisitos fitosanitarios de USA, la verificación de control de plagas, el tipo de contenedor y seguimiento durante el transporte.” (Entrevistado 1)

“Se debe realizar reservación del espacio con la agencia aduanera que el cliente tenga convenio, se coordina el día de entrega, la hora, y la terminal que recibe la carga. Se debe enviar la documentación (factura y lista de empaque a la agencia y al cliente, los requisitos fitosanitarios)” (Entrevistado 2)

“La conectividad, es un producto perecedero como la temperatura ya que las flores no se pueden someter a altas temperaturas, la parte fitosanitaria.” (Entrevistado 3)

“El cumplimiento de requisitos aduaneros y fitosanitarios, el embalaje y etiquetado adecuado, las rutas de envío y tiempos de tránsito, la documentación y trámites administrativos, el seguro de carga, las buenas prácticas de manejo y cuidado de las plantas, la capacidad de adaptación a cambios normativos.” (Entrevistado 4)

“La calidad de plantas y del empaque, cajas de cartón bien membretadas con logotipo de la empresa contar con una buena empresa aduanera para agilizar la exportación” (Entrevistado 5)

“Transporte rápido por la naturaleza del material que es perecedero. Tener un bróker confiable en el punto de ingreso de la carga en USA.” (Entrevistado 6)

“El costo, empaque, tiempo en tránsito, temperatura adecuada ya que se pueden dañar.” (Entrevistado 7)

“El principal es estar al día con todas las obligaciones tributarias, CCSS, Hacienda y contar con una agencia aduanal acreditada por PROCOMER y el MAG.” (Entrevistado 8)

“El estado de California es muy estricto en sus regulaciones fitosanitarias. Geoagro de Costa Rica envía todas las plantas a Miami y de ahí se reenvían a California donde el inspector del Condado debe realizar una segunda inspección fitosanitaria, si se cumple con las regulaciones el producto puede ingresar al vivero y son sembradas de lo contrario el material vegetal es destruido.” (Entrevistado 9)

“El envío debe ser rápido para evitar daños, tener una manipulación adecuada según el tipo de planta, mantener las temperaturas para que no se madure la planta” (Entrevistado 10)

Análisis.

Es importante tomar en cuenta los requisitos fitosanitarios o las regulaciones que Estados Unidos solicita, según Raúl (2021), “Cada país tiene su propio registro fitosanitario, donde se encuentran todos los productos fitosanitarios aprobados para su aplicación en productos vegetales y su consumo.” Como se menciona en las distintas respuestas, estos requisitos se obtienen por medio del Servicio Fitosanitario del Estado, el MAG, Procomer, entre otras instituciones; estas ofrecen información sobre los procesos y los productos que lo requieren. Además de conocer que regulaciones tienen los productos que se va a exportar.

Categoría 3: Estándar de calidad

Descripción.

En la categoría tres de análisis se presenta la importancia del estándar de calidad, del cual depende si el producto es ingresado o destruido, por lo que los exportadores de plantas ornamentales deben cumplir con los requisitos que solicita el cliente, que en este caso es Estados Unidos, California. Para esto, llevan a cabo una inspección para conocer la calidad de las plantas o flores exportadas, según el conjunto de requisitos que están establecidas por el estado de California. Para esta categoría, se obtienen las siguientes respuestas:

“La calidad el cliente solicita siempre que sea la mejor calidad que no lleve manchas, hongos ni cualquier tipo de plaga ya que la USDA realiza una revisión fitosanitaria de todas las cargas y ellos inspeccionan que las flores no lleven alguna plaga determinada como peligrosa” (Entrevistado 2)

“La frescura de las flores, el tamaño, como la calidad con lo que llegan, se busca de que no lleguen quemadas a su destino. Es importante también contar con productos de temporada para satisfacer las necesidades del cliente.” (Entrevistado 3)

“La selección y preparación de plantas de alta calidad, el empaque adecuado, el etiquetado e identificación correcta, control de la cadena de frío” (Entrevistado 4)

“A nivel de calidad y sanidad de planta se genera un proceso de producción agrobiológica por lo que nuestro producto es de una calidad muy buena. A lo referente al transporte de la carga todo es coordinado con una agencia aduanal en Costa Rica y en Estados Unidos para que se dé una fluidez del producto entre Geoagro de Costa Rica y el vivero quien genero la orden de compra” (Entrevistado 6)

“El embalaje certificado (NINF 15), los productos certificados por programas especiales (CITES; Clean Stock Program...) y los productos que cumplan con los estándares

establecidos por el USDA/APHIS en cuanto a la ausencia de plagas cuarentenarias.”
(Entrevistado 7)

“Calidad de la planta, buenos esquejes, buenos brotes de hijos y excelente follaje, buena calidad de raíces en los acodos y por supuesto en excelente empaque para por garantizar la calidad de las plantas ornamentales.” (Entrevistado 8)

Análisis.

En las respuestas que brindaron los entrevistados se puede observar la importancia de los estándares de calidad, es un proceso delicado que busca que los productos tengan buena presentación y que cumplan con lo solicitado. Según (Euroinnova Formación, 2023) “Estos son los niveles aceptables de calidad, ya sean mínimos o máximos, que se deben tener como resultado de un conjunto de acciones que buscan la excelencia”. Estos estándares se buscan en el producto y en el servicio que se brinde.

Es indispensable que las empresas o productoras velen por el cumplimiento de los estándares de calidad en las cosechas de las plantas, pues los clientes buscan perfección y que los productos no lleguen con algún daño o plaga, ya sea en la planta, la flor o en su empaque o embalaje. Además, se debe tomar en consideración lo que solicita Estados Unidos en el área fitosanitaria, porque de lo contrario, el producto puede ser destruido y provocar pérdidas para la empresa.

Categoría 4: Fito Sanidad.

Descripción.

En la categoría cuatro se indica que la fito sanidad es otro elemento importante en las exportaciones, cuya definición, según (Infojardin, 2023), es la “Prevención y curación de las enfermedades de las plantas”; por tanto, se deben cumplir todos los requisitos que solicitan

para prevenir o controlar las plagas en las flores o follajes de exportación. Para conocer más sobre el tema, los entrevistados respondieron lo siguiente.

“En el caso nuestro no es calidad, es fito sanidad, es decir que debemos cumplir con los requisitos fitosanitarios que pide cada país, en este caso existen dos grandes, todo material propagativo o plantas ornamentales, dependiendo del género así es el requisito. Se debe ingresar al sistema de solicitud de certificaciones especiales costo 76172 cada tres meses debe hacer la solicitud.” (Entrevistado 5)

Análisis.

El entrevistado indica que la fito sanidad es más importante que la calidad, los requisitos van a depender del género de la planta, además de su caducidad y un costo elevado. El certificado lo emite el Servicio Fitosanitario del Estado, que es parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Se debe garantizar que se cumpla con todos los requisitos fitosanitarios que el país destino va a solicitar, como los fertilizantes, el tamaño y el nombre de las plantas.

Existen varios certificados que emite el Servicio Fitosanitario del Estado del MAG, uno de ellos es para las certificaciones especiales y según (SFE, 2023):

El procedimiento para el trámite de solicitudes de Declaración de Ausencia de Plagas o Condición Fitosanitaria Específica tiene como propósito: Establecer el procedimiento a seguir en la solicitud de Declaración de Ausencia de Plagas o Condición Fitosanitaria Específica, para cumplir con los requisitos fitosanitarios requeridos por el país importador, en el proceso de exportación de plantas y productos vegetales.

Categoría 5: Proveedores

Descripción.

En la categoría cinco del análisis se presenta otro punto esencial en el proceso de exportar: los proveedores o distribuidores, los cuales se van a encargar de entregar el producto a los clientes. Según Sánchez (2022), “un proveedor es a aquella persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades y a cambio de una contra prestación”. Es importante contar con empresas o personas confiables dentro y fuera del país, ya que una misma empresa no puede controlar todo el proceso. Dentro de los comentarios que las personas emitieron, se puede destacar la siguiente respuesta:

“Tener un bróker confiable en el punto de ingreso de la carga en USA. Agencia en el país de destino” (Entrevistado 2)

Análisis.

Como se puede observar en la respuesta anterior, los brókeres deben generar confianza, este va a actuar como un mediador entre el comprador y el mercado al que se desea exportar, tiene las condiciones para desarrollar las actividades comerciales en el país destino, se trabaja por medio de un contrato y no compran ningún producto, sino que se dedican más al área operaciones. Para saber más sobre qué es un bróker en el comercio y que hace, Argentina (2018) indica que:

Realiza la gestión de los costos, logística y colocación de productos en el mercado internacional. O se encarga de contactar proveedores, para la importación de mercaderías o productos del exterior. Un Custom Bróker o bróker de comercio exterior actúa en nombre de una empresa o tercero, realiza actividades comerciales y aduanales para la importación, exportación, radicación o traslado de mercaderías desde un país a otro.

Categoría 6: Control Riguroso

Descripción.

La categoría seis habla sobre los controles que deben seguir los productores, según Asale (2022), control significa: “Comprobación, inspección, fiscalización, intervención.” Y la definición rigurosa, según Asale (2022b), es “Exacto, preciso, minucioso.” Si se juntan esas definiciones, se puede afirmar que control riguroso se refiere a inspecciones que deben ser concisas y exactas para que los productos se mantengan en óptimas condiciones. Sobre esta categoría se obtienen las siguientes respuestas:

“Controles de temperatura, humedad y controles para la no contaminación de la carga durante el transporte.” (Entrevistado 1)

“Se debe contar con rigurosos controles de plagas y enfermedades en las plantas para evitar intercepciones por agentes del MAG Y USDA, que la calidad de las mismas sean las idóneas.” (Entrevistado 2)

Análisis.

Según los entrevistados, es importante mantener buenos controles, como en las temperaturas, para evitar plagas en los productos que se van a exportar y contar con sistemas que puedan permitir monitorear las operaciones que se realizan en el transcurso del proceso hasta el envío. Además, es fundamental contar con un plan de emergencia en caso de que algún control no esté funcionando, con el fin de no comprometer la calidad o el crecimiento de algunas plantas o flores.

Categoría 7: Procedimientos de Exportación

Descripción.

En esta categoría se exponen los procesos que se requieren para una exportación, se podrían definir como pasos a seguir para enviar mercancía a otro país, no son sencillos, pero son obligatorios. Los exportadores deben actualizarse en todo lo referente a los trámites necesarios para exportar, con el fin de que sus productos sean vendidos fuera de las fronteras nacionales. Sobre esto, los entrevistados comentaron lo siguiente:

“Cada proceso puede verse como un obstáculo desde el punto de vista de la logística, no obstante, en muchos casos son necesarios para el cumplimiento de las normas de acceso a su mercado de cada país, por lo que la transparencia en los requisitos y el control o trazabilidad del producto son requisitos indispensables para el proceso logísticos.”
(Entrevistado 1)

“Si, agiliza los procedimientos que se necesitan para realizar las exportaciones.”
(Entrevistado 7)

Análisis.

Como se puede observar, los entrevistados coinciden sobre los requisitos, que, si bien se presentan como obstáculos, son necesarios para poder comercializar en el mercado internacional. Según Iquique internacional (2019), la definición de proceso de exportación “Se refiere a los procedimientos que se deben realizar para el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior amparado por alguna destinación aduanera.” Se puede afirmar que estos pasos deben ser controlados y planificados para evitar atrasos en el envío al país de interés.

Estos procesos requieren la atención de todo exportador, ya que el mínimo error puede provocar pérdidas; como se mencionó anteriormente estos procesos son indispensables y deben cumplir con todas las normas y requisitos que solicita el país al que se desea exportar los productos (plantas ornamentales en este caso).

Categoría 8: Registros

Descripción.

En esta categoría se hace referencia a los registros requeridos al momento de enviar productos al extranjero, todo exportador debe registrarse ante las correspondientes instituciones del Estado, la información y documentación que brinden va a quedar en la base de datos, así se agilizan los trámites, según los entrevistados. Lo que se busca es no tener atrasos y facilitar los diferentes procesos para exportar, como se evidencia en la siguiente respuesta:

“Si, cada proceso agiliza la exportación, deben estar registrados como exportadores para evitar retrasos.” (Entrevistado 2)

Análisis.

Para los exportadores es necesario estar registrados ante las diferentes instituciones para poder enviar sus productos al extranjero y, según la Redacción de El Tintero (2023), “El registro puede referirse a un gran número de circunstancias que tienen en común el hecho de dejar establecido un determinado fenómeno con sus características específicas para que haya conocimiento al respecto por parte de terceros o por un control.” Se puede interpretar que la información quedará en la base de datos de las instituciones como Procomer y MAG.

Estos registros son cruciales, ya que autorizarán a los productores a exportar sus productos a los diferentes países en los que se comercializa, además del cumplimiento de todos los requisitos y normas que solicitan las diferentes instituciones nacionales e internacionales, como el Servicio Fitosanitario del Estado por parte del MAG, Procomer y otros ministerios según corresponda (dependiendo del producto que produzcan o cosechen).

Categoría 9: Calidad

Descripción.

Esta categoría se refiere la calidad, es fundamental porque las empresas buscan ser competitivas en este aspecto, el cual empieza desde la cosecha con las semillas, fertilizantes, pesticidas hasta los empaques y embalajes. Según Significados (2017), “La calidad se refiere a la capacidad que posee un objeto para satisfacer necesidades implícitas o explícitas según un parámetro, un cumplimiento de requisitos de cualidad.” En este caso, las necesidades que deben cumplir son las de los clientes. Al respecto, los entrevistados indican que:

“El proceso es el mismo sin importar el destino, lo que hay que cuidar es la calidad y que el producto llegue a tiempo a su destino.” (Entrevistado 3)

“No facilitan pero son necesarios para el control de calidad y mantener los estándares internacionales de competencia de la oferta y la demanda de planta ornamentales que exigen la mejor aplicación de servicios de excelencia y el mejor servicio al cliente que compra y exige plantas de altísima calidad” (Entrevistado 8)

“Son los procesos necesarios para salvaguardar la seguridad fitosanitaria de las partes.” (Entrevistado 9)

“Si facilitan mucho ya que los controles de calidad en las plantas ornamentales, hace que los envíos sean más expeditos” (Entrevistado 10)

Análisis.

En las respuestas que brindaron los entrevistados se observa cómo es esencial velar por la calidad, es un proceso muy detallado que va desde la producción hasta el transporte, en el cual se busca que el producto sea perfecto, que los brotes de hijos se encuentren en excelentes condiciones, además de que se cumpla con el tamaño que las plantas deben tener, es indispensable formalizar los requisitos fitosanitario que exigen los Estados del país destino.

Como se observa, la calidad ahora es uno de los puntos que se necesita verificar y según Borrás (2023):

En la actualidad, la calidad es una de las principales preocupaciones de las empresas. Se ha convertido en un factor crítico para el éxito de las mismas, ya que los clientes cada vez son más exigentes y se encuentran más informados. La calidad es importante porque permite a las empresas diferenciarse de la competencia, ofrecer un producto o servicio de mayor valor y mejorar la satisfacción y lealtad de los clientes. Todo esto se traduce en un mayor beneficio para la empresa.

Categoría 10: Normas

Descripción.

En la categoría diez se encuentra las normas, estas deben ser cumplidas para exportar con los mínimos riesgos de pérdidas, es importante conocer los mercados a los que se desean ingresar. Según Significados (2021), “Se conoce como norma a la regla o un conjunto de estas, una ley, una pauta o un principio que se impone, se adopta y se debe seguir para realizar correctamente una acción “Sobre esta categoría, se obtienen las siguientes respuestas:

“Protección de la reputación de la empresa, acceso sostenible al mercado, reducción de riesgos de rechazo o devolución, evitar sanciones y multas, los clientes más satisfechos, facilitar futuros envíos.” (Entrevistado 4)

“Mientras estén inscritos, al día y tengan el requisito, no tendrían problemas” (Entrevistado 5)

Análisis.

De acuerdo con los entrevistados, se debe proteger la reputación de la empresa, al igual que estar inscritos en las diferentes entidades y mantener todos los requisitos actualizados para evitar atrasos del producto. Como se mencionó anteriormente, las normas son protocolos que se deben cumplir para todas las actividades que se desarrollan en una nación como Estados Unidos que es muy exigente en cuanto a las exportaciones de las plantas.

Categoría 11: Procesos Productivos

Descripción.

Los procesos productivos se pueden traducir en pasos para satisfacer las exigencias de los clientes, según Chávez (2023), “Se denomina proceso productivo al grupo de actividades coordinadas y sucesivas que tienen como fin el desarrollo planificado de productos y servicios. Se lleva a cabo por empresas que buscan satisfacer una demanda en el mercado.” Dicho proceso es requerido para las plantas en el caso de las exportaciones. Se obtiene al respecto la siguiente respuesta:

“Por supuesto, la excelente coordinación y ejecución de los procesos productivos y de exportación dan como resultado que los compradores reciban un producto de calidad en el menor tiempo de entrega.” (Entrevistado 6)

Análisis.

Como lo menciona el entrevistado, además de la coordinación, se debe generar un resultado para obtener clientes satisfechos, porque se interpreta que un buen proceso va a originar un producto, en este caso plantas y flores, de una gran calidad. Los exportadores buscan que se cumplan todos los requisitos, ya que deben ser cuidadosos y estratégicos, así como vigilar cualquier detalle en la cosecha.

Categoría 12: Variables Logísticas

Descripción.

En esta categoría se observa que las variables logísticas son esenciales para cualquier operación en el mercado mundial, el conocer el mercado, en este caso, Estados Unidos, en cuanto a aspectos como requisitos, tendencias, consumo, seguridad para la prevención de plagas o enfermedades, el transporte que mejor se adapte, incluso los empaques o embalajes, es indispensable, tal como lo indican los entrevistados:

“Cada planta tiene sus requisitos de embalaje y empaque, dependiendo del tipo de planta y sus características, esto también depende del medio de transporte, tiempos de tránsito y vida útil de la planta. Por lo que para la comercialización de cada una de las plantas se debe realizar un estudio previo, donde se consideren estas variables, los requisitos del mercado de destino y materiales disponibles.” (Entrevistado 1)

“Las flores y follajes para su protección van dentro de una caja de cartón, se sujetan dentro de la caja los tallos para que el movimiento no maltrate la flor. Dependen del producto se le coloca una capa de papel para su seguridad, cada caja va fumigada para que no entre ninguna plaga. Las cajas van flejadas.” (Entrevistado 2)

“Cajas y empaques con ventilación para que ayuden y preserven la calidad del producto. Cuidar la temperatura es fundamental desde que sale de la planta hasta que llegue al aeropuerto. Igual que se almacene en condiciones óptimas cuando se entrega en la agencia aduanal.” (Entrevistado 3)

“Las plantas deben estar protegidas con embalaje adecuado para evitar daños durante el transporte. Se pueden utilizar materiales como cajas de cartón resistentes, bandejas de plástico o contenedores especiales para plantas.”

Dependiendo del tipo de planta y su tamaño, el embalaje puede variar. Por ejemplo, las plantas más grandes pueden requerir contenedores especiales o envolturas para proteger las ramas y hojas.” (Entrevistado 4)

“Todas son fundamentales, el buen empaque utilizando materiales adecuados, un transporte aéreo ágil y seguro dan como resultado el mínimo error en la cadena de transporte” (Entrevistado 6)

“Todo lo que vaya a proteger la planta se debe considerar, cajas de cartón con ventilación, cajas de madera, si son ramos deben ser envueltos en un cono de plástico” (Entrevistado 4)

“” (Entrevistado 7)

“Las plantas ornamentales deben ser exportadas en cajas de cartón fuerte y reforzado debe ser exportado por vía aérea para hacer entrega más rápida y segura al cliente” (Entrevistado 8)

“Depende del tipo de producto final que se va a exportar, si se utilizan cajas de cartón y como se deben empacar.” (Entrevistado 9)

“Las consideraciones dependen de las variedades y cantidades de plantas a exportar, ejemplo: en envíos pequeños es mejor por vía aérea en cajas de cartón y en cantidades grandes por cargo en cajones de madera” (Entrevistado 10)

Análisis.

La mayoría de los entrevistados coinciden que se debe conocer el mercado y contar con un buen empaque y embalaje, así como usar materiales de calidad que protejan las plantas durante el transporte, que sería el aéreo por su rapidez y facilidad para mantener el buen estado del producto. Según (Smurfit Kappa, 2022), “Tiene que ser capaz de proporcionar la máxima protección al producto para mantener estos delicados artículos a salvo durante el transporte, y generar una experiencia de unboxing inolvidable para el destinatario.”

Los empaques y embalajes son parte de la logística pues son requeridos para el cumplimiento de estándares internacionales; la madera utilizada para el embalaje debe ser fumigada para evitar plagas y se debe verificar que el tamaño de la caja se ajuste a las plantas. Este es un aspecto clave, porque el empaque es lo que cubre el producto y es relevante incluso definir cómo se coloca para que esté protegido, tomando en cuenta que así se va a presentar al cliente; además, las cajas deben ser fuertes y capaces de soportar todo el trayecto hasta el destino.

Categoría 13: Normativas Internacionales

Descripción.

La categoría de normativas está relacionada con el embalaje y las normativas internacionales, dentro de las que se encuentran el correcto etiquetado de las cajas y la documentación necesaria, la cual se puede encontrar en el Servicio Fitosanitario del Estado. Estas medidas son requeridas para exportar productos, cada país tiene sus propias reglas, en el caso de Costa Rica se usa la NIMF 15. Al respecto, se obtiene la siguiente respuesta:

“El embalaje debe cumplir con lo establecido en la NIMF 15: Es la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias N° 15 que regula el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional y que describe las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba). Para exportar las cajas deben decir como mínimo: Producto origen Costa Rica, nombre científico a nivel de género, nombre del exportador o número de registro” (Entrevistado 5)

Análisis.

De acuerdo con el entrevistado, es necesario considerar las normativas y, sobre todo, investigar los requisitos para los embalajes de madera, en el cual las indicaciones deben ser visibles, entenderse con claridad, buscar que todo se cumpla y así eliminar las plagas y no

correr el peligro de que se deseche la mercancía. El conocer las normativas es responsabilidad de cada exportador, según A. Mullane (2018):

Las normas internacionales proporcionan un marco robusto y fiable, basado en las mejores prácticas identificadas por los principales expertos de la industria y la tecnología de todo el mundo, para recopilar, almacenar y procesar datos confidenciales en el contexto de diferentes requisitos normativos.

Unidad de análisis 2: Retos

En esta unidad de análisis se investiga sobre retos y situaciones que deben enfrentar los comerciantes para vender sus productos en el extranjero, la UCR comentó sobre los retos que enfrentan y según CICAP (2018), "la capacidad de país de insertarse en un mundo globalizado, altamente competitivo, con innovaciones en productos y servicios de forma vertiginosa así como la necesidad de contar con administraciones públicas aduaneras y hacendarias cada vez más eficientes", a lo anterior se suma la falta de eficiencia y la desactualización en cuanto a tecnología en comparación a los otros países.

De esta unidad de análisis se desprenden las siguientes categorías:

1. Factores externos
2. Trazabilidad
3. Recursos naturales
4. Conectividad
5. Aspectos logísticos
6. Procesos de producción
7. Requisitos fitosanitarios y aduaneros
8. Financiamiento
9. Política comercial y económica
10. Competencia

11. Condiciones macroeconómicas
12. Capacitaciones
13. Ferias Comerciales
14. Acuerdos comerciales o bilaterales

A continuación, se estará explicando cada una de las categorías de análisis detalladas anteriormente para mayor profundidad en la investigación, además de conocer las respuestas de los entrevistados.

Categoría 1: Factores externos

Descripción.

En esta categoría se determinan factores externos que, para los entrevistados, son problemas que a veces no pueden controlar, como el cambio climático, los controles de suelos y las demandas. Según Euroinnova Formación (2023), “Es cualquier elemento externo a una empresa que interfieren en sus procesos y que pueden ocasionar consecuencias tanto positivas como negativas.” Dichos factores afectan al productor o comerciante en cuanto al proceso de exportación. Sobre esto, los entrevistados mencionan lo siguiente:

“De todo tipo, control de suelos, plagas y productos para su control, la variabilidad del clima, son algunos factores de los más importantes que afectan la producción de este tipo de mercancía.” (Entrevistado 1)

“Una de las dificultades es la calidad del producto se trata de que de 100 flores cortadas salga el mínimo rechazado. Ya que no todo el producto es producido en finca, algunos productos se adquieren por medio de proveedores. Entre más rechazo más pérdida para la empresa” (Entrevistado 2)

“Plagas, condiciones climáticas, oferta y demanda restringida y competencia de otros países” (Entrevistado 3)

“Enfermedades y plagas, condiciones climáticas adversas, problemas de suelo, falta de control de calidad, cumplimiento de regulaciones fitosanitarias, cambio en la demanda del mercado” (Entrevistado 4)

“Enfermedades, plagas, los controles, la demanda que se pueda abastecer.” (Entrevistado 5)

“Los problemas o dificultades son mínimas, tenemos buen control sanitario, programas de siembra según cada producto. Lo más delicado es el post cosecha donde se gana o pierde el dinero. Pero controlamos cada proceso desde la arranca hasta la entrega de nuestro producto a la agencia aduanal.” (Entrevistado 6)

“El clima, la prevalencia de plagas, mano de obra (eficiencia)” (Entrevistado 7)

“Que los brotes de esquejes no tengan una buena uniformidad, que el brote de Raíces no fue el esperado tal vez la hormona usada no trabajó bien en los acodos, el clima no fue el mejor para su desarrollo de las plantas.” (Entrevistado 8)

“El material es sensible a las condiciones climatológicas que pueden presentarse y así también a eventualidades en la producción en los invernaderos.” (Entrevistado 9)

“La mayoría de los problemas se presentan a causa de los cambios climáticos en la zona Atlántica y los cambios de temperatura ya que inciden en la presencia de hongos, enfermedades, plagas y defoliación.” (Entrevistado 10)

Análisis.

Los entrevistados indirectamente coinciden en que uno de los factores son las condiciones climáticas, ya que afectan en la producción: si hay humedad, pueden aparecer plagas o enfermedades que provocarían pérdidas o estancamiento de las plantas. Otro

elemento es la demanda, porque se debe cumplir con cierta cantidad de producto y existe el temor de que la cosecha no sea suficiente o sufra algún daño, los materiales para empacar y los fertilizantes utilizados pueden llegar a afectar a la producción porque son sensibles al cambio.

Categoría 2: Trazabilidad

Descripción.

Uno de los entrevistados menciona la trazabilidad como un punto esencial en el proceso de exportación, se debe conocer la definición y según De Ceupe (2023), es “todo aquello que permite identificar las diferentes fases por las que pasa un producto desde el inicio de su proceso productivo hasta su llegada al cliente final.” Se puede interpretar como la manera de identificar al producto durante su proceso de producción hasta los países destinos. El entrevistado brinda la siguiente respuesta:

“Establecer mejor trazabilidad del producto y evitar contaminación de la carga (plagas, drogas, entre otros).” (Entrevistado 1)

Análisis.

Se deben establecer las mejores condiciones para que el producto llega en óptimas condiciones, esto implica tener en cuenta el riesgo de que utilicen la carga para enviar sustancias ilícitas, afectando a todos, ya que hay desperdicio en el producto y se pueden sufrir multas. También se debe tomar en cuenta la existencia de sobornos y la negligencia al permitir que ingresen plagas, esto implicaría pérdidas tanto materiales como monetarias.

Categoría 3: Recursos Naturales

Descripción.

En esta categoría se mencionan los recursos naturales, que se consideran importantes a la hora de cosechar o producir diferentes productos, según la definición de Editorial Etecé, (2021), “son aquellos elementos de la naturaleza que el ser humano utiliza para cubrir ciertas necesidades que garantizan su bienestar o desarrollo.” Estos son necesarios y vitales para el planeta y si no se cuidan o valoran, se pueden generar daños irreparables para el medio ambiente. Se obtiene la siguiente respuesta:

“Uno de los desafíos es el clima, si hay mucho verano la flor no abre, si hay mucha lluvia se pierde flores, se hace un balance, el clima no podemos cambiarlo, pero se trata de aprovechar todos los recursos naturales que tenemos.” (Entrevistado 2)

Análisis.

El entrevistado mencionó que uno de los problemas que enfrenta son los factores naturales como el clima en Costa Rica es inestable, no está muy definida la época lluviosa o seca, en algunas zonas llueve mucho y en otras no; en cualquier caso, es un desafío porque si hay mucho sol, las flores no florecen y si hay mucha lluvia, se perderán los cultivos; además, según el tipo de planta, se requiere de diferentes condiciones y esto no se puede controlar.

Categoría 4: Conectividad

Descripción.

La conectividad es uno de los puntos más importantes en la logística. En general, esta debe ser eficiente para facilitar la exportación, la definición de conectividad según Rivera (2022) es “el modo en que un negocio se comunica con los actores que la componen, sean estos empleados, clientes o proveedores.” No siempre se puede contar con una conexión ágil, ya sea por la tecnología o los costos. Al respecto, el entrevistado menciona que:

“La conectividad es el principal desafío logístico, como el tema del costo aéreo. Es importante cumplirle al cliente en las fechas estipuladas y con un costo de envío competitivo..” (Entrevistado 3)

Análisis.

El encuestado comenta que la conectividad es un desafío por la comunicación que se debe tener con todos los involucrados para que los pedidos sean confiables y ágiles, pero a veces no ocurre debido a la desactualización, diferencias en idioma, problemas en el tiempo acordado, el costo, etc.

Categoría 5: Aspectos Logísticos

Descripción.

En esta categoría se hace referencia a los aspectos logísticos, un elemento clave, ya que abarca toda la operación de una exportación o importación, según SimpliRoute (2022), “Los elementos de logística son aquellos que permiten efectuar las actividades y los procesos necesarios para transportar, almacenar y distribuir de forma eficiente productos, materiales o materias primas.” Se entiende que la parte más importante es la logística de la mercancía. Ante esto, los entrevistados responden lo siguiente:

“La distancia entre las regiones Huetar Atlántica y Central de Costa Rica y Estados Unidos es considerable, lo que puede aumentar el tiempo de tránsito y requerir una planificación cuidadosa para mantener la salud de las plantas durante el transporte” (Entrevistado 4)

“El clima, el transporte, el Zurqui, muchos exportadores hacen envíos aéreos o marítimos o ambos al mismo tiempo la logística es diferente” (Entrevistado 5)

“La cercanía a puertos o aeropuertos, la seguridad a la hora de transportar la mercancía.” (Entrevistado 6)

“Nosotros estamos ubicados a 30 minutos del aeropuerto donde están las agencias aduanales. Al día de hoy no he tenido ningún problema serio, tal vez atrasos por tráfico.” (Entrevistado 7)

“Los caminos y carreteras en estado óptimo, equipos de transporte en estado óptimo, seguridad en la carga.” (Entrevistado 8)

“Producir plantas ornamentales de primera calidad, luchar por mejorar los precios de exportación, tener en el mercado los productos químicos fertilizantes y hormonas de alta calidad y buenos productos y mejores precios de mercado y poder competir en calidad de producción y competitividad en precio de mercado internacional.” (Entrevistado 9)

Análisis.

Los entrevistados comentaron los diferentes aspectos que conlleva la logística para poder exportar sus productos a los diferentes países, que en este caso es Estados Unidos. La distancia que se debe recorrer conlleva una correcta planificación para que las plantas no se dañen, en el transporte hay un tiempo que respetar, pero las condiciones de las carreteras, el tráfico o el clima pueden afectar lo ya planificado; es necesario contar con buenos precios y excelente calidad que sean atractivos en comparación con la competencia. Según Q (2023):

La importancia de la logística radica en que gracias a ella se logra ubicar el producto terminado de la empresa en el sitio requerido, en el momento indicado, en las mejores condiciones de calidad, de la manera más rentable posible. Es muy importante mencionar que la logística está estrechamente relacionada con los medios de transporte.

Categoría 6: Procesos de Producción

Descripción.

En esta categoría se ubican los procesos de producción y según Castro (2023), “es una serie de pasos o etapas que se deben cumplir en la producción de bienes o servicios. Cuando una empresa crea productos o servicios para vender a los consumidores.” Se involucran los pasos desde que se cosechan las plantas hasta la venta final, estas actividades deben seguir un plan estratégico para que el producto sea de calidad. El entrevistado menciona que:

“Creo que agilizar los procesos de producción y empaque, así como también que ayude a tener una buena naviera o aerolínea” (Entrevistado 10)

Análisis.

El entrevistado comentó que los procesos de producción son lentos y pocos eficientes, ya que las plantas tardan en crecer, hay fechas específicas para aplicar los fertilizantes, abonos o riegos; además, también afectan aspectos como la falta de personal o materiales, el empaque y embalaje (el cual no es rápido), entre otros, por lo que el proceso es lento e ineficiente en comparación con el uso de maquinaria, el problema es que esta última es más costosa. Según Santos (2023) es importante:

Definir claramente los pasos a seguir para la producción de los bienes que una empresa ofrece es esencial para que los productos y servicios cumplan con estándares de calidad, así como para hacer más eficientes las operaciones de una empresa. Asimismo, se precisa contar con un esquema preciso que permita organizar las áreas de producción, delegando funciones y responsabilidades en cada paso del proceso.

Categoría 7: Requisitos Fitosanitarios

Descripción.

En esta categoría se encuentran los requisitos fitosanitarios y según Sistema Fitosanitario del Estado [SFE] (2023), “es el documento oficial mediante el cual se le da a conocer al importador los requisitos fitosanitarios que Costa Rica exige a la importación de plantas, productos vegetales y demás artículos reglamentados.” Esto aplica también para las exportaciones, se comprende que son requisitos exigidos para productos que se encuentran en una lista emitida por el Ministerio correspondiente, sin este documento, dichos bienes no pueden entrar en el país destino. Al respecto, los entrevistados mencionan lo siguiente:

“Las regulaciones que manejan el departamento. de alimentos y agricultura de California, uso de plaguicidas que estén aprobadas en California se deben cumplir prácticamente perfectamente.” (Entrevistado 1)

“Algunas plantas están prohibidas por ejemplo los Tips cordylines o tip Crotton no se permiten más de 45 cm de tallo ya que se cataloga como planta propagativa es decir, más de esa medida es una planta que puede plantarse y reproducirse en Estado Unidos, y por ende el gobierno de EEUU lo prohíbe. Otra planta son las dracaena necesitan un permiso especial llamado CLEAN STOCK, sin ese permiso no se permite exportarlas. Igual manera cada regulación de planta lleva su medida, como debe ir la planta y las condiciones que esté condiciones que esté libre de plagas.” (Entrevistado 2)

“Se debe estar inscritos en el MAG y ante el FDA sin esto no vas a poder exportar.” (Entrevistado 3)

“El certificado Fitosanitario, cuarentenas y restricciones de especies, la identificación y etiquetado, Tratamientos de cuarentena: En algunos casos, las plantas pueden requerir tratamientos específicos antes de su exportación para asegurarse de que estén libres de plagas o enfermedades. Estos tratamientos deben cumplir con las normas internacionales y las regulaciones de California y la documentación adicional: como

permisos de importación específicos o declaraciones adicionales, dependiendo del tipo de planta y las regulaciones actuales.” (Entrevistado 4)

“No aplican por estado sino por país, son muy estrictos, se debe cumplir con lo que diga el Estado de California sobre las exportaciones de agricultura.” (Entrevistado 5)

“Ingresar directamente a California --- San José CR a cualquier aeropuerto en California—es un reto impresionante el USDA es demasiado estricto y minucioso, por la mínima se pierde el producto terminado.” (Entrevistado 6)

“Seguir lo que dice el departamento. de alimentos y agricultura de California.” (Entrevistado 7)

“Siempre va a hacer la competencia los bajos precios de exportación que impiden producción de calidad en la oferta y la demanda de plantas ornamentales.” (Entrevistado 8)

“Ninguna específica. La carga debe cumplir con los requisitos fitosanitarios y no debería haber problema.” (Entrevistado 9)

“En mi caso una regulación importante es el uso de plaguicidas que estén aprobadas en Californias, ya que ellos evitan la entrada de plagas.” (Entrevistado 10)

Análisis.

Todos los entrevistados coinciden en que, en cuanto a requisitos fitosanitarios en diferentes puntos, Estados Unidos es muy exigente y cuidadoso con lo que va a ingresar y se controla por medio del Departamento de Agricultura de California. Si encuentran una plaga, puede desechar la planta, generando pérdidas para los productores; por tanto, los fertilizantes y plaguicidas deben cumplir con lo que piden para ser aprobadas, teniendo en cuenta la oferta y la demanda en que se encuentre el mercado, porque hay temporadas altas y bajas que van

a afectar a la economía del exportador y este debe tomar en cuenta dichos aspectos para exportar en las mejores condiciones.

Categoría 8: Financiamiento

Descripción.

En esta categoría se presenta el financiamiento, que es paso indispensable que involucra desde la creación de la empresa hasta la exportación de los productos, la definición según BBVA (2023) es un “proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio.” En muchas ocasiones se solicitan préstamos a los bancos, pero los plazos para pagar son cortos y no pueden tener el dinero a tiempo. Al respecto, los entrevistados comentan lo siguiente:

“Las principales limitantes son de acceso a financiamiento, variabilidad climática, burocracia e incremento de los costos” (Entrevistado 1)

“La ayuda financiera, normas fitosanitarias de USA un mínimo error y se puede perder la mercancía” (Entrevistado 5)

Análisis.

Para los entrevistados, el financiamiento puede ser una limitante, ya que en muchas ocasiones no se recibe ayuda por parte del Gobierno para el crecimiento de los negocios y los préstamos cuentan con impuestos altos, lo cual puede generar pérdidas y no se reflejaría la ganancia. Los costos de materiales como semillas, fertilizantes, bodegaje son otros gastos que requieren financiamiento, lamentablemente, el país no cuenta con apoyo para los productores que exportan.

Categoría 9: Política comercial y Monetaria

Descripción.

La categoría nueve habla sobre las políticas comerciales y monetaria, se debe conocer su significado y según Westreicher (2022), “la política comercial es el conjunto de regulaciones que determinan cómo se desarrollarán las relaciones económicas entre empresas o individuos locales y agentes del extranjero.” La definición de política monetaria según Software DELSOL (2019) consiste en “actividad pública que rige las condiciones generales de financiación de la economía, generalmente mediante decisiones sobre la cantidad de dinero en circulación o los tipos de interés”. Estos elementos son esenciales en las exportaciones. Sobre este tema, las respuestas de los entrevistados son las siguientes:

“Recursos Económicos, una gran afectación es el tipo de cambio del dólar, su descenso en el valor a afectado la economía de los productores. A la hora de cambiar de dólares a colones se pierde mucho dinero el cual en unos años atrás servía para cancelar a proveedores, insumos etc.” (Entrevistado 2)

“El gobierno de Costa Rica no tiene ningún incentivo para incrementar las exportaciones, es necesario créditos a largo plazo con intereses nobles. No existe asesoría técnica de conocimiento por parte del estado. Falta de conocimiento del mercado estadounidense. La logística esta y existe pero hay que conocerla para evitar errores,” (Entrevistado 6)

“No hay gran ayuda por parte del Gobierno, cumplir los estándares de programas especiales” (Entrevistado 7)

“La producción de plantas ornamentales es muy elevada en el costo para producir buena calidad que compita en el mercado internacional” (Entrevistado 8)

“El costo del transporte es alto y no se cuenta con ayuda monetaria.” (Entrevistado 9)

“No hay financiación para PYMES o hay poca ayuda por parte del Gobierno para mejorar la infraestructura de las empacadoras y viveros” (Entrevistado 10)

Análisis.

Los entrevistados coinciden en que no hay financiamiento o ayudas para aumentar las exportaciones ni hay créditos a largo plazo o asesorías para adquirir conocimiento sobre cómo hacer crecer los negocios, además, el tipo de cambio de dólar que es inestable no alcanza para cancelar pagos, ya que el valor de ganancia baja. Esta situación es difícil de manejar, porque los costos van aumentados y cada vez se exige más en cuanto a calidad, con el agravante de que las pymes no tienen cómo asesorarse ni cuentan con el dinero suficiente para ser reconocidas mundialmente.

Categoría 10: Competencia

Descripción.

Esta categoría habla sobre la competencia, algo que los comerciantes tomar en cuenta para sobrevivir en el mercado, primero se debe conocer la definición y según Equipo editorial, Etecé (2022), son “ciertos contextos en los que dos personas, equipos o empresas se relacionan en un medio e intentan superar una a la otra.” Toda empresa busca resaltar, tener productos de calidad y para esto, se deben adaptar a las tendencias que el mercado está ofreciendo. Los entrevistados mencionan lo siguiente:

“Competencia agresiva de otros países de América Latina que producen con menores costos. Calidad del producto si se encuentran plagas se debe fumigar o destruir el producto y esto sin lugar a duda afecta las finanzas de la compañía.” (Entrevistado 3)

“Competencia con otros proveedores, barreras arancelarias y comerciales, cambios en las regulaciones y políticas comerciales” (Entrevistado 4)

Análisis.

De acuerdo con los entrevistados, la competencia es algo con lo que deben lidiar, toda empresa busca resaltar entre los demás mediante elementos como la calidad, la variedad de plantas, los costos, entre otros, los cuales seguirán existiendo, así como la lucha por encontrar nuevos mercados o clientes. En relación con este elemento, se debe tener en cuenta que la necesidad de que los proveedores sean confiables en el país destino.

Categoría 11: Condiciones Macroeconómicas**Descripción.**

La categoría once se refiere a las condiciones macroeconómicas, según Cortes (2023), “es la rama de la economía que estudia el comportamiento de la misma en su conjunto, el mercado u otros sistemas que funcionan a gran escala.” Incluso el tipo de cambio, inflaciones, subidas de precio, entre otros, pueden llegar a afectar la economía de cualquier productor o comerciante de Costa Rica. A continuación, la respuesta del entrevistado sobre este tema:

“Desconozco ayudas específicas de parte del gobierno o ayudas. La mejor ayuda es mantener las condiciones macroeconómicas estables (tipo de cambio, precios de la electricidad y combustibles, seguridad).” (Entrevistado 1)

Análisis.

El entrevistado dijo que la mejor ayuda serían condiciones macroeconómicas fijas, pero no esto es probable. Todo lo relacionado con la economía cambia en diferentes periodos de tiempo, los impuestos para la exportación no varían, pero el combustible sí va en aumento, el tipo de cambio afecta las ventas y se producen pérdidas. Según Solunion (2023), “La alteración de tipo de cambio tiene una importante repercusión sobre la capacidad exportadora de un país.” Se debe pasar de colones a dólares para efectos de ventas y viceversa para las

compras, en ciertos casos, el precio es mayor en colones por los impuestos que se agregan a los productos.

Categoría 12: Capacitaciones

Descripción.

En esta categoría se mencionan las capacitaciones que son necesarias y útiles para toda empresa exportadora o importadora, porque gracias a ellas van a informarse sobre temas comerciales. Según VUCE (2023), la capacitación está “Dirigida a las personas/empresas interesadas en conocer aspectos básicos sobre los procesos y trámites previos a la exportación y/o que se encuentren realizando las gestiones para iniciar un proyecto con el fin de comercializar su producto fuera del país.” Se da a entender que son reuniones en donde brindan toda información sobre la actividad comercial, cómo hacer crecer las ventas o cómo vender en diferentes mercados extranjeros. Se obtienen las siguientes respuestas de los entrevistados:

“Una de las ayudas son PROCOMER, contribuyen a que el exportador se capacite más, recibe apoyo en trámites, etc.” (Entrevistado 2)

“No hay incentivos fiscales, pero si hay ayuda de parte de PROCOMER para incentivar las ventas. Hay ferias comerciales en distintos países como la BTM que ayudan. PROCOMER también ofrece buenas capacitaciones” (Entrevistado 3)

“Las charlas o capacitaciones que ofrece el MAG y PROCOMER.” (Entrevistado 4)

“En realidad es muy poca solo a través de PROCOMER que ofrece capacitaciones e información valiosa para llevar a cabo las exposiciones con éxito, los productores, comercializadores y exportación lo que necesitamos es la materia prima para producción a mejores precios y poder competir con los mercados internacionales.” (Entrevistado 8)

“Banca para el desarrollo con bancos y hay muchas charlas y capacitaciones con PROCOMER y MAG.” (Entrevistado 10).

Análisis.

De acuerdo con los encuestados, las capacitaciones las brinda Procomer o el Ministerio de Agricultura y Ganadería, estas son las entidades que ayudan a los exportadores e importadores para que comercialicen en el mercado extranjero, ofreciendo talleres o charlas que son necesarias para mantenerse actualizados e incentivar las ventas, sobre todo para las pymes, las cuales llegar a enriquecerse con la información brindada. Según Procomer, (2023):

El programa de capacitaciones de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica tiene como objetivo ampliar el conocimiento y dotar de las habilidades esenciales necesarias a aquellos empresarios que desean internacionalizar sus productos o servicios, los temas son de interés tanto para exportadores activos como para aquellos que están preparándose para su proceso de internacionalización.

Categoría 13: Ferias Comerciales

Descripción.

La categoría trece se refiere a las ferias comerciales, primero se debe conocer la definición, según Spiegato (2021), “es una reunión organizada para permitir a las empresas dentro de una industria específica configurar exhibiciones y demostraciones de sus productos y servicios.” Las ferias son eventos en donde se buscan clientes potenciales o atraer nuevos clientes a comprar en el mercado nacional, Procomer es el principal encargado de su organización y se organizan anualmente. Los entrevistados manifiestan lo siguiente:

“Quien trabaja en eso es PROCOMER esta entidad genera varios eventos para conocer compradores y tienen oficinas en varios países y estados de USA. Se da un soporte parcial, pero hay que dar continuidad a la relación productor comprador.” (Entrevistado 6)

“Tipo de cambio, como compensación a las distorsiones de los costos internos, constante comunicación y buenas relaciones bilaterales, entre las autoridades competentes, capacitación constante sobre regulaciones y la participación en ferias comerciales.” (Entrevistado 7)

Análisis.

Las ferias comerciales son una manera de obtener nuevas oportunidades de expandirse hacia nuevos mercados, darse a conocer y ser atractivos. Procomer es el que se encarga de organizarlas, entonces ayuda a todo exportador para promover el crecimiento tanto de su negocio como de sus ventas. Además, permiten actividad como mostrar las variedades de los productos, en este caso, las plantas que produce el país, además de poder conectar directamente con el público meta y conocer la competencia y tendencias que hay en el mercado extranjero.

Categoría 14: Acuerdos Comerciales Bilaterales

Descripción.

La categoría catorce habla sobre los acuerdos comerciales o bilaterales, estos se negocian entre países, según Galán (2022), “es un tratado entre dos o más partícipes con el fin de incrementar el intercambio de bienes, servicios o inversiones entre ellos.” En estos tratados se negocia eliminación de impuestos, bajos costos, exoneraciones y normativas o reglas que se deben respetar y cumplir, incluso en lo referente a la solución de diferencias o discordias. Se exponen a continuación las respuestas:

“No se pagan aranceles por los tratados vigentes con Norte América” (Entrevistado 9)

Análisis.

Según el entrevistado, estos tratados agilizan y ayudan en muchos sentidos, uno de ellos es el pago de aranceles que son muy costosos, según Cargomax International Inc. (2020), “Costa Rica cuenta actualmente con 13 acuerdos de libre comercio y 14 acuerdos de inversión extranjera directa.” De estos acuerdos, algunos son bilaterales o con un solo país, gracias a esto, las exportaciones constituyen el principal factor que beneficia la economía de Costa Rica y se basan mayormente en frutas o plantas.

Los tratados de libre comercio, llegan a ser una ventaja o ayuda a los países involucrados, exonerando aranceles, beneficios que se negocien como la materia prima, envíos, es importante conocer con quien se va a negociar, que ganancia van a tener los involucrados en este caso las plantas ornamentales su producción y exportación, así que la exoneración de aranceles puede alivianar la parte monetaria que además es parte de un mismo objetivo de ganar en la economía del país que parte de su economía depende de las exportaciones.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Se concluye que todos los exportadores o importadores deben tener claro cuáles son los documentos necesarios para el proceso logístico, con el fin de que sea más ágil y que, a partir de esto, pueden recibir ganancias en sus operaciones.

Los requisitos de registro fitosanitarios son importantes para la aprobación y verificación de que todos los productos que van a ingresar a los países de destino sean seguros y los exportadores deben mantenerse informados mediante las diferentes entidades gubernamentales.

Por lo tanto, el estándar de calidad es un proceso al que se debe prestar atención para presentarle al cliente un producto de alta gama y evitar cualquier daño en la planta, con buenas prácticas en sus producciones, así como el uso de buenos productos que sean aprobados a nivel fitosanitario.

Se concluye que la fito sanidad es esencial para las plantas ornamentales, porque así se previenen de todas las enfermedades o plagas que puedan adherirse o crecer, los requisitos son distintos para cada especie, además, se debe cumplir con los requisitos del Servicio Fitosanitario del Estado.

Se concluye que los proveedores son los encargados de entregar los pedidos a los clientes, para lo cual deben ser responsables, confiables y eficientes, con el fin de que todo llegue a tiempo y con el mejor precio.

El control riguroso en un mercado globalizado es indispensable para asegurar que se cumplan todos los requisitos para la exportación; durante el transporte, se necesita vigilar la temperatura y los sistemas que se utilizan para garantizar que las plantas lleguen en buen estado.

Los procedimientos de exportación son los pasos esenciales para trasladar mercancías en los países que se negociaron, se necesita cumplir con todos los trámites obligatorios, los cuales pueden significar obstáculos para los exportadores, pero aun así se deben seguir para poder ingresar a los mercados internacionales.

Los exportadores deben estar registrados en las instituciones correspondientes para poder enviar los productos, toda la información o los datos que brinden se guardan en la base de datos para agilizar los procesos de comercialización, incluso en las entidades del extranjero se debe mantener un registro para asegurar orden y control.

La calidad es lo principal que busca todos los productores, ya que así se destacan entre la competencia, manteniendo todos los estándares que se exigen, para lo cual todos los materiales deben ser de alta gama. Las plantas exigen un alto estándar, así que todos los procesos son cuidadosos.

Las normas sí se cumplen y agilizan todos los procesos para exportar las plantas, además de que son necesarias para cumplir con la calidad y seguridad de que el producto entra al país de destino en orden, esto con el fin de ganar reputación como empresa y adaptarse a lo que se solicita internacionalmente.

De acuerdo con lo investigado, los procesos productivos son pasos coordinados que se deben cumplir para que los clientes reciban calidad en sus productos, esto implica considerar todas las condiciones, como las climáticas, tiempos de entrega o de producción, los costos, entre otros, que conlleva este proceso, por eso deben ser planeados en forma estratégica.

Las variables logísticas son fundamentales para cualquier operación que se realice en el comercio, es importante conocer el mercado en el que se va a negociar, así como los trámites, requisitos, tendencias, etc. Las plantas ornamentales, dependiendo de la especie, requieren distintos medios de transporte, empaques y embalajes.

En síntesis, las normativas internacionales se enfocan en el embalaje, por lo que es necesario investigar y comprender las especificaciones que deben llevar las cajas para ser identificadas fácilmente. Para esto, se aplica la norma número 15 para reducir los riesgos de plagas.

Los factores externos son condiciones a los que los comerciantes se van a enfrentar, como el clima, los cuales, al no poder controlarse, provocan dificultades en el proceso de exportación; además, la demanda puede ser alta o baja, produciendo pérdidas o ganancias.

Se concluye que la trazabilidad es necesaria para que todos los productos lleguen en buenas condiciones, esta permitirá monitorear las fases que se llevan a cabo en la exportación para detectar anomalías, ya que en Costa Rica es muy común observar casos de utilización de mercancías para enviar drogas.

Los recursos naturales no se pueden controlar y esto va a afectar en la cosecha. En Costa Rica se cuenta con un clima inestable, si hay mucho sol, las flores no abren o se queman, si hay mucha lluvia, se pueden podrir, así que los productores deben adaptarse y buscar soluciones alternas.

Se concluye que la conectividad es parte de la logística, es necesario que la comunicación sea clara y eficiente con todos los involucrados para evitar malentendidos o pérdidas en los productos negociados; se considera la tecnología como un factor en contra, ya que no es tan avanzada.

Se concluye que aspectos logísticos son la pieza principal, porque abarcan todo el proceso que conlleva una exportación. Si se ejecutan correctamente, agilizarán todos los pasos desde la producción hasta la transportación, considerando las distancias que se deben recorrer.

Los procesos de producción deben ser estratégicos para que todo el trabajo que se efectúa sea de calidad para los clientes, esto involucra desde la producción hasta la venta, pero dichos procesos llegan a ser lentos en comparación con maquinaria, así que se debe establecer los pasos a seguir.

Los requisitos fitosanitarios son esenciales porque son un documento oficial en donde se asegura que los productos están en regla para permitir el ingreso de las plantas, ya que, si no se cuenta con esto, se rechazan y hay pérdidas para las empresas.

Se menciona el financiamiento como un punto débil, pues no se cuenta con un apoyo por parte del Gobierno, los empresarios buscan préstamos para lidiar con los gastos o para invertir, pero se enfrentan a una tasa de interés alta que vence en poco tiempo, además de los incrementos de los costos.

La política comercial y monetaria afectan a los exportadores, porque no hay ayuda por parte del Gobierno y esto repercute negativamente en los recursos económicos que se tienen; además, el tipo de cambio es inestable, entonces en algunas ocasiones se generan pérdidas y no ganancias.

Se concluye que la competencia es necesaria para que las empresas crezcan y se posicionen en los otros países, para lo cual deben adaptarse a las tendencias que hay en el mercado, teniendo en cuenta que en algunos casos los costos son bajos, pero en otros casos, se incrementan, lo cual afecta los precios.

Se observa que las condiciones macroeconómicas no pueden ser estables porque cambian continuamente, a veces suben o bajan en periodos determinados; por ejemplo, el combustible normalmente sube, porque cuando baja, es por poco tiempo.

Las capacitaciones son necesarias para que todo productor conozca sobre el mercado internacional, estas actividades van a ayudar a incrementar las ventas y gracias a Procomer, los empresarios pueden beneficiarse de esta información, porque no hay muchas entidades que brinden charlas enriquecedoras.

Las ferias comerciales sí son beneficiosas porque brindan la oportunidad de buscar clientes y mercados nuevos, el aliarse con Procomer para participar en las ferias tanto

nacionales como internacionales, es una gran manera de conectar con el público y conocer la competencia.

Para terminar los retos que enfrentaron la industria de las plantas ornamentales en la Región Central y Región Huetar Atlántica fueron la falta de financiamiento y apoyo por parte del Gobierno, la inestabilidad de las condiciones climáticas, deben usar materiales como fertilizantes, empaques o embalajes de calidad que llegan a ser costosos porque va a depender del género de la planta, tener cuidado que no haya plagas o enfermedades para que no tengan pérdidas, lidiar con la competencia con costos más bajos o empresas más grandes, la demanda en temporadas altas o bajas.

Recomendaciones

Se recomienda al Estado, a la asamblea legislativa crear un proyecto en el cual se puedan beneficiar a los comerciantes nacionales mediante capacitaciones y ayuda en cuanto a financiamiento, para así agilizar los procesos e impulsar las ventas internacionalmente, ya que las exportaciones forman parte de la economía de Costa Rica. También se recomienda establecer políticas comerciales a favor de los productores o exportadores de plantas ornamentales para ser reconocidos en mercados extranjeros.

Se recomienda al Ministerio de Agricultura y Ganadería, Procomer y COMEX que brinden más información sobre las exportaciones, por ejemplo, los requisitos, datos que deben cumplir las mercancías que se van a enviar, novedades o cambios para poder ingresar en este caso a Estados Unidos y que sea de fácil acceso en sus páginas web.

Se les recomienda a los futuros investigadores que investiguen sobre las consideraciones logísticas que hay que tener en cuenta al momento de cargar y transportar la mercancía hasta el destino, además de considerar los embalajes que se requieren.

Se recomienda al Gobierno atraer inversión extranjera, puesta esta podría influir positivamente en los productores a través del encadenamiento productivo, esto permitiría

trabajar en conjunto con empresas trasnacionales para poder potencializar a las empresas nacionales, invirtiendo en equipo, capacitaciones, recursos, tecnología y así destacarse ante la competencia.

Se le recomienda a el Ministerio de Comercio Exterior tomar en consideración en la firma de tratados de libre comercio o en la reestructuración de estos, la promoción del desarrollo del sector exportador de plantas ornamentales a través de subsidios, así como procurar que el país que lo firme apoye con tecnología, capacitaciones en el extranjero, o, en casos urgentes, con ayuda monetaria.

Se les recomienda a las entidades financieras gubernamentales desarrollar campañas para colaborar con los empresarios del sector de plantas ornamentales, con el fin de que puedan obtener recursos cruciales para enviar productos de alta calidad, beneficiando así a la exportación; esto implica reducir las devoluciones con productos que no cumplen con los estándares en el mercado internacional.

Se les recomienda a los productores y exportadores que lleven un control de sus procesos en la producción y exportación de las plantas, así verificarían que las temperaturas son las correctas para que las plantas no tengan daños durante su transporte y también en el proceso de producción para que los brotes o en general sean sanas y no presenten problemas de plagas o falta de abono.

Referencias bibliográficas

- A, Mullane, M. (2018, 1 octubre). Las normas internacionales proporcionan un conjunto de herramientas para el cumplimiento del RGPD. UNE 2023. Disponible en: <https://revista.une.org/3/las-normas-internacionales-proporcionan-un-conjunto-de-herra.html#:~:text=Las%20normas%20internacionales%20proporcionan%20un%20marco%20robusto%20y%20fiable%2C%20basado,contexto%20de%20diferentes%20requisitos%20normativos.>
- Argentina, C. I. E. (2018). ¿Qué es un bróker de comercio exterior? *Cómo Importar en Argentina*. Disponible en: <https://www.comoimportarenargentina.com.ar/que-es-un-broker-de-comercio-exterior/>
- Asale, R.-. (2022). Control | Diccionario de la Lengua Española. «Diccionario de la lengua española» - Edición del Tricentenario. Disponible en: <https://dle.rae.es/control>
- Asale, R.-. (2022b). Riguroso, rigurosa | Diccionario de la Lengua Española. «Diccionario de la lengua española» - Edición del Tricentenario. Disponible en: <https://dle.rae.es/riguroso>
- BBVA. (2023, 10 octubre). ¿Qué es un financiamiento? BBVA México. Disponible en: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/financiamiento.html>

- Banco, R. (2020). Creación de una empresa de ventas virtuales de flores y plantas decorativas bajo el modelo de suscripción en la ciudad de Bogotá [Maestría en administración de negocios]. Universidad EAN. Disponible en: <https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/10313/BlancoRoberto2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Belchi, A. (2023, 14 febrero). Millones de flores de América Latina se distribuirán en EE.UU. por el Día de San Valentín. Voz de América. Disponible en: <https://www.vozdeamerica.com/a/flores-america-latina-san-valentin--eeuu/6962136.html>
- Bonilla, J. (2018). Predicción de las cosechas de esquejes y madres de bromelia en una empresa exportadora de ornamentales [Licenciado en Agronomía]. Universidad de Costa Rica. Disponible en: <http://repo.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/6324/1/43768.pdf>
- Borras, S. (2023, 16 febrero). La importancia de la calidad en las empresas. Firmaprofesional. Disponible en: <https://www.firmaprofesional.com/blog/importancia-calidad-empresas/#:~:text=La%20calidad%20es%20importante%20porque,mayor%20beneficio%20para%20la%20empresa.>
- Cargomax International Inc. (2020, 31 mayo). PAISES QUE TIENEN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON EL COSTA RICA - Cargomax International Inc. Disponible en: <https://www.cargomaxintl.com/es/paises-que-tienen-tradado-de->

[libre-comercio-con-costa-rica/#:~:text=Costa%20Rica%20cuenta%20actualmente%20con,acuerdos%20de%20inversi%C3%B3n%20extranjera%20directa](#)

Castro, J. (2023, 17 abril). Proceso de producción y su importancia en las empresas. Corponet. Disponible en: <https://blog.corponet.com/proceso-de-produccion-y-su-importancia-en-las-empresas>

Cevallos, J., & Vargas, M. (2022). Exportación de rosas frescas al mercado de Rusia [Licenciado en comercio exterior.]. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Disponible en: <http://190.12.52.232/bitstream/44000/5140/1/T-ULVR-4146.pdf>

Chávez, J. (s. f.). ¿Qué es una Lista de empaque? Características, importancia y ejemplo. Ceupe. Disponible en: <https://www.ceupe.com/blog/lista-de-empaque.html?dt=1687462745694>

Chávez, J. (2023, 6 marzo). Ceupe. Ceupe. Disponible en: <https://www.ceupe.com/blog/proceso-productivo.html?dt=1696117344046>

CICAP. (2018). Aduanas y Comercio: retos y perspectivas. Jornadas de investigación UCR, 6(ALPVI),62. Disponible en: <https://kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/84991/ALP6%20Aduanas%20y%20comercio%20restos%20y%20perspectivas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Clarín, R. (2019, 2 septiembre). Heliconias, las flores que atraen a los colibríes. Clarín.

Disponible en: https://www.clarin.com/suplementos/countries/heliconias-flores-atraen-colibries_0_HyGUMI_3x.html

Comex Latino. (2019). ¿Qué son los documentos para exportar? Comercio Exterior Latinoamérica. Disponible en: <https://comercioexterior.la/documentos-de-embarque/documentos-para-exportar/>

Cortes, D. (2023, 20 abril). ¿Qué es la macroeconomía? | 2023. Maestrías y MBA. Disponible en: <https://www.cesuma.mx/blog/que-es-la-macroeconomia.html#:~:text=La%20macroeconom%C3%ADa%20estudia%20fen%C3%B3menos%20econ%C3%B3micos,%C2%BFQu%C3%A9%20causa%20el%20desempleo%3F>

Cunalata, M., & Moreno, I. (2020). Exportación de flores tropicales al mercado de Danbury (CONNECTICUT), Estados Unidos [Título ingeniera en comercio exterior.]. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Disponible en: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/4005/1/T-ULVR-3362.pdf>

Dassum, A. (2022). “Análisis de exportación post pandemia del sector florícola ecuatoriano, considerando los factores económicos, políticos, logísticos y salud ambiental durante el período 2021-2022” [Licenciada en negocios internacionales.]. Universidad Católica del Ecuador -Matriz Quito. Disponible en: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/20005/TESIS%20->

[%20DASSUM%20DEL%20SALTO%20AHLAAM%20JOMAIRA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

Del Río, B. (2022, 30 junio). Todo lo que tienes que saber sobre el clavel: características, variedades, riego y cuidados. Micasa Revista. Disponible en: <https://www.micasarevista.com/plantas-flores/a80292/cuidados-del-clavel/>

De Ceupe, B. (2023, 27 marzo). Ceupe. Ceupe. Disponible en: <https://www.ceupe.com/blog/que-es-y-en-que-consiste-la-trazabilidad.html?dt=1696728694701>

DHL. (2020). Requisitos y documentos para comenzar a exportar. Disponible en: <https://bootcamp.latam.express.dhl.com/es-ar/requisitos-y-documentos-para-comenzar-a-exportar>

Dirección de inteligencia comercial. (2022, 13 enero). Logística a Estados Unidos. PROCOMER. Disponible en: <https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Logistica-a-Los-Angeles-Miami-y-New-York.pdf>

Domínguez, C. (2023, 21 abril). Ficus: cuidados, significado, características y tipos. Disponible en: www.elmueble.com. https://www.elmueble.com/plantas-flores/ficus-para-mejorar-calidad-aire_42403#:~:text=El%20ficus%20es%20una%20planta,puede%20incluir%20en%20el%20interior

Duran, R. (2021). Estudio de prefactibilidad para la producción y comercialización de sustratos a base de fibra de coco en Costa Rica. [Tesis de maestría profesional en gerencia agroempresarial]. Universidad de Costa Rica. Disponible en: <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/84445/Robin%20Duran%20TFIA%20Ger.%20Agroempresarial%20firmada%5b29251%5d.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Editorial Etecé. (2021). Recursos naturales - concepto, tipos, conservación y ejemplos. Concepto. Disponible en: <https://concepto.de/que-son-y-cuales-son-los-recursos-naturales/>

Editorial Etecé. (2021). *Transporte aéreo - concepto, historia, ventajas y desventajas*. Concepto. Disponible en: <https://concepto.de/transporte-aereo/>

Euroinnova Formación. (2023). Blogs educativos primaria. Euroinnova Business School. Disponible en: <https://www.euroinnova.cr/blog/que-es-un-estandar-de-calidad#iquestqueacute-es-un-estaacutendar-de-calidad>

Fallas, A. (2020). Valoración del uso de casas sombra para la producción hortícola en la región huetar caribe de Costa Rica [Licenciado en ingeniería agronómica con énfasis en fitotecnia]. Universidad de Costa Rica. Disponible en: <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/85057/Pr%c3%a1ctica%20Dirigida%20Final%2013.7.2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

FedEx. (2022). Cómo enviar flores y plantas | FedEx. Disponible en: <https://www.fedex.com/es-cr/shipping/packaging/how-to-pack/how-to-ship-flowers-and-plants.html#2>

Fernández, O. (2023, 27 julio). Exportaciones de bienes crecen 24% al primer semestre de 2023 - PROCOMER Costa Rica. PROCOMER Costa Rica. Disponible en: <https://www.procomer.com/noticia/exportaciones-de-bienes-crecen-24-al-primer-semestre-de-2023/>

Fernández, O. (2021, 5 marzo). Sector de plantas, flores y follajes de Costa Rica busca abrir oportunidades en mercado europeo - PROCOMER Costa Rica. PROCOMER Costa Rica. Disponible en: <https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/sector-de-plantas-flores-y-follajes-de-costa-rica-busca-abrir-oportunidades-en-mercado-europeo/>

Fernández, O. (2023, 4 julio). Costa Rica expone variedad e innovación de plantas ornamentales en IPM Essen 2023 - PROCOMER Costa Rica. PROCOMER Costa Rica. Disponible en: <https://www.procomer.com/noticia/exportador-noticia/costa-rica-expone-variedad-e-innovacion-de-plantas-ornamentales-en-ipm-essen-2023/>

Galán, J. S. (2022). Acuerdo comercial. Economipedia. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html>

- García, J. (2019). Fuentes de información para la investigación en Archivística y Bibliotecología UCR (1.a ed.). Disponible en: <https://editorial.ucr.ac.cr/bibliotecologia/item/1916-fuentes-de-informacion-para-la-investigacion-en-archivistica-y-bibliotecologia.html>
- Godínez, J. (2018). Guía de exportación de plantas ornamentales a la República Popular China para PROCOMER [Licenciatura en administración aduanera y comercio exterior]. Universidad de Costa Rica. Disponible en: <http://repo.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/5009/1/42213.pdf>
- Grupo Noatum. (2021). *Principales características del transporte marítimo*. Noatum Logistics. Disponible en: <https://www.noatumlogistics.com/es/caracteristicas-transporte-maritimo/>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación (Sexta edición) [PDF]. Disponible en: <https://www.uca.ac.cr/wpcontent/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hernández, R., Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw-Hill. Disponible en: http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/SampieriLasRutas.pdf

Infojardin. (2023). Fitosanidad - significado de Fito sanidad definición n diccionario.

Disponible en: <https://www.infojardin.com/glosario/fermentacion/fitosanidad.htm>

Inquique internacional. (2019). Procesos de exportación – Iquique Terminal internacional.

<https://www.iti.cl/procesos-de-exportacion/#:~:text=Se%20refiere%20a%20los%20procedimientos,amparado%20por%20alguna%20destinaci%C3%B3n%20aduanera.>

Jardinatis. (2020, 20 julio). Croton, cuidados y consejos para su cultivo - Jardinatis.

Hogarmania. <https://www.hogarmania.com/jardineria/fichas/plantas/croton-5108.html>

Jardinatis. (2022, 31 marzo). Bromelias: características y cuidados - Jardinatis. Hogarmania.

Disponible en: <https://www.hogarmania.com/jardineria/fichas/plantas/bromelia-5103.html>

Logistics, P. (2021). Bill of Lading, ¿que es? Todo lo que debes saber sobre este documento.

Partida Logistics. Disponible en: <https://partidalogistics.com/bill-of-lading-que-es/>

Mecalux. (2023). Procesos logísticos: claves para una cadena de suministro optimizada.

Disponible en: <https://www.mecalux.es/blog/procesos-logisticos#:~:text=al%20cliente%20final,-,%C2%BFQu%C3%A9%20son%20los%20procesos%20log%C3%ADsticos%3F,al%20macenaje%20y%20su%20posterior%20distribuci%C3%B3n.>

Meza, E. (2016). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype en la asociación de productores de plantas ornamentales las orquídeas del mercado “las flores” de piedra liza – lima, 2016 [Licenciatura Contador Público]. Universidad Católica los ángeles Chimbote. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/7912/FINANCIAMIENTO_MICRO_FINANZAS_MEZA_ESPINOZA_EMILY_ANGELICA.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Miranda, S., & Saborío, P. (2019). 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 [Tesis de licenciatura en administración del comercio exterior]. Universidad Técnica Nacional. Disponible en: <https://repositorio.utn.ac.cr/bitstream/handle/20.500.13077/286/Estudio%20efectividad%20Follajes%20Telo%cc%81n%20S.A..pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Mordor Intelligence. (2016). Mercado de Floricultura de Estados Unidos Insights. Disponible en: <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/united-states-floriculture-market>

Ocaña, B. (2022). “Impacto económico ocasionado por pandemia COVID 19 en el sector florícola en el Ecuador, durante 2018-2021” [Titulo de ingeniería agrónomo]. Universidad técnica de Babahoyo.

<http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/13163/E-UTB-FACIAG-ING%20AGRON-000435.pdf?sequence=1>

Olmos, L. M. (2021). Flor cortada: Comercio internacional y transporte marítimo. *Tecnología Hortícola*. Disponible en: <https://www.tecnologiahorticola.com/flor-cortada-comercio-transporte-maritimo/>

Ortiz, A. (2022). Transporte Aéreo: ventajas, desventajas y características de este medio de transporte de mercancías. *Drip Capital*. Disponible en: <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/transporte-aereo-medio-de-transporte-mercancias>

Procomer. (2014). Guía informativa sobre temas de comercio exterior. Disponible en: https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/guia_informativa2020-03-17_17-56-24.pdf

Procomer. (2015). Portafolio de plantas, flores y follajes. Disponible en: https://www.esencialcostarica.com/wpcontent/themes/betheme/catalogos/PFF/flores_es.pdf Esencial Costa Rica

Procomer. (2023). Programa de capacitaciones de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Disponible en: <https://www.procomer.com/inicio/capacitaciones/>

Q, O. (2023). ¿Qué es logística y por qué es importante? Ubícalo®. Disponible en:

<https://www.ubicalo.com.mx/blog/que-es-logistica-y-por-que-es-importante/#:~:text=La%20importancia%20de%20la%20log%C3%ADstica,la%20manera%20m%C3%A1s%20rentable%20posible>

Raimundi, M., Molina, M., Giménez, M., & Minichiello, C. (2014). ¿Qué es un desafío?

Estudio cualitativo de su significado subjetivo en adolescentes de Buenos Aires*.

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Vol. 12. Disponible en:

<http://biblioteca.clacso.edu.ar/Colombia/alianzaumz/20140915070555/mariajuliaraimundi.pdf>

Raúl. (2021). Registro fitosanitario: en importación y exportación. Partida Logistics.

Disponible en: <https://partidalogistics.com/registro-fitosanitario-en-importacion-exportacion/>

Rivera, S. G. (2022). ¿Qué es la conectividad y por qué es importante en una empresa?

BeeDIGITAL. Disponible en: <https://www.beedigital.es/tendencias-digitales/que-es-la-conectividad-y-por-que-es-importante-en-una-empresa/#:~:text=La%20conectividad%20de%20una%20empresa%20se%20define%20como,c%C3%B3mo%20estos%20se%20conectan%20al%20resto%20de%20agentes.>

<https://www.beedigital.es/tendencias-digitales/que-es-la-conectividad-y-por-que-es-importante-en-una-empresa/#:~:text=La%20conectividad%20de%20una%20empresa%20se%20define%20como,c%C3%B3mo%20estos%20se%20conectan%20al%20resto%20de%20agentes.>

<https://www.beedigital.es/tendencias-digitales/que-es-la-conectividad-y-por-que-es-importante-en-una-empresa/#:~:text=La%20conectividad%20de%20una%20empresa%20se%20define%20como,c%C3%B3mo%20estos%20se%20conectan%20al%20resto%20de%20agentes.>

Rodríguez, A., & Pinzón, S. (2021). Tema implementación de un visor geográfico en arcgis para la visualización de los efectos en el recurso hídrico y generación de residuos en el sector productivo de planta vivas y ornamentales en los municipios de Zipaquirá, Gachancipá, Tocancipá, Cajicá, chía y sopó [Programa de ingeniería ambiental y sanitaria]. Universidad de la Salle. Disponible en: https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2919&context=ing_ambiental_sanitaria

Ruiz, A. (2019). Diseño de la estrategia empresarial para el grupo empresarial TG para el período 2020 -2023 [Maestría Profesional en Gerencia Agroempresarial.]. Universidad de Costa Rica. Disponible en: <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/80497/Trabajo%20Final%20Graduaci%C3%B3n%20Andrea%20Ruiz%20Zapata%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sánchez, J. S. (2022). Proveedor. Economipedia. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/proveedor.html>

Santos, D. (2023, 9 marzo). Proceso productivo: qué es, características y etapas. Hubspot. Disponible en: <https://blog.hubspot.es/marketing/proceso-productivo#:~:text=%C2%BFPor%20qu%C3%A9%20es%20importante%20definir%20las%20operaciones%20de%20una%20empresa.>

Servicio Fitosanitario del Estado. (2014). Ministerio de Agricultura y Ganadería. Disponible en:

https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=pfbid0zWhD4Wnt2wCoqHL2DwSA8do1ug3fVQSTdztzsudUtavvBBwhMyN4jCgKHsmGcXQDI&id=113335185376901&_rdr

Servicio Fitosanitario del Estado. (2023). Internet - trámites_exportación_vegetales. Disponible en:

https://www.sfe.go.cr/SitePages/Tramites/tramites_exportacion_vegetales.aspx

Servicio Fitosanitario del Estado. (2023). Internet - inicio-embalajes. Disponible en:

<https://www.sfe.go.cr/SitePages/Embalajes/Inicio-embalajes.aspx>

SFE. (2018). Memorias 2017. Servicio Fitosanitario del Estado MAG Costa Rica. De https://www.sfe.go.cr/Transparencia/Memoria_SFE_2017.pdf

SFE. (2023). CF-PO-05 Procedimiento Trámite solicitudes declaración ausencia plagas Condición fitosanitaria específica v2.docx. Google Docs. Disponible en: <https://drive.google.com/file/d/1PQbhv7rzbV4lumNOYAm4vHwdhIsHrf6/view>

Sierra, S. (2020). Evolución y perspectivas de la industria de flores frescas cortadas colombianas para exportación [Especialización en negocios internacionales e integración económica.]. Universidad de América. Disponible en:

<https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/8099/1/779085-2020-III-NIIE.pdf>

Significados. (2017). Significado de calidad. Significados. Disponible en:
<https://www.significados.com/calidad/>

Significados. (2021). Qué es una norma. Significados. Disponible en:
<https://www.significados.com/norma/>

Silesky, A., Sequeira, L., & Sánchez, J. C. (2023). *Región Central | Regiones-Costa-Rica*. regiones-costa-rica. Disponible en: <https://jucasa06.wixsite.com/regiones-costa-rica/en-blanco-cb0h>

Silesky, A., Sequeira, L., & Sánchez, J. C. (2023). *Región Huetar Atlántica | Regiones-Costa-Rica*. regiones-costa-rica. Disponible en: <https://jucasa06.wixsite.com/regiones-costa-rica/en-blanco-c17js>

Smurfit Kappa. (2022). Guía completa sobre el empaque de eCommerce para flores. Disponible en: <https://www.smurfitkappa.com/cr/newsroom/blog/a-complete-guide-to-flower-packaging>

Sistema Fitosanitario del Estado [SFE]. (2023). Internet - tramites_importacion_vegetales.} Disponible en:

https://www.sfe.go.cr/SitePages/Tramites/tramites_importacion_vegetales.aspx

Software DELSOL. (2019, 9 septiembre). ▷ Política monetaria ¿Qué es? Disponible en:

<https://www.sdelisol.com/glosario/politica-monetaria/>

Solunion. (2023, 23 febrero). Cómo afecta el cambio de divisas a las exportaciones. Solunion

Seguros. Disponible en: <https://www.solunion.es/blog/como-afecta-el-cambio-de-divisas-a-las-exportaciones/#:~:text=La%20fluctuaci%C3%B3n%20del%20tipo%20de,de%20los%20importadores%20para%20comprarlas.>

Spiegato. (2021, 30 mayo). ¿Qué es una feria comercial? - spiegato. Spiegato. Disponible en:

<https://spiegato.com/es/que-es-una-feria-comercial>

Tucker, K. (2023). Evaluación nutracéutica de los extractos crudos de Ackee (Blighia sapida), colectado en la región caribeña de Costa Rica [Licenciatura en Biotecnología]. Universidad Nacional. Disponible en:

<https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/25267>

Unidad de Logística Dirección de inteligencia comercial. (2016). Logística de exportación hacia los mercados de Los Ángeles y San Francisco. Disponible en:

<https://www.procomer.com/wp->

content/uploads/Materiales/Logistica de exportacion hacia Los Angeles y San Francisco2020-01-02_16-25-30.pdf

Universidad de Guadalajara. (2023). Clasificación general de las fuentes de información | Biblioteca Virtual del Sistema de Universidad Virtual. Disponible en: <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/portal/clasificacion-general-de-las-fuentes-de-informacion#:~:text=Fuentes%20primarias%3A%20contienen%20informaci%C3%B3n%20original,de%20una%20actividad%20eminente%20creativa>

Valenciano, J., & García, I. (2017). Inversión extranjera directa a pequeña escala y su influencia sobre la agro cadena de flores en Costa Rica. Disponible en: <file:///C:/Users/XPC/Downloads/9287-Texto%20del%20art%C3%ADculo-29156-2-10-20170605.pdf>

VUCE. (2023, 15 marzo). Capacitaciones para exportadores, importadores y agencias aduanales en Costa Rica | VUCE. VUCE PROCOMER. Disponible en: <https://www.vuce.cr/capacitaciones/#:~:text=Capacitaciones%20que%20ofrece%20la%20VUCE&text=Dirigida%20a%20las%20personas%20empresas,su%20producto%20fuera%20del%20pa%C3%ADs>.

Westreicher, G. (2022). Política comercial. Economipedia. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/politica-comercial.htm>

Zúñiga, V. (2018). Resultados comerciales generados desde la entrada en vigencia del tratado de libre comercio Costa Rica- China: desde las exportaciones del sector agrícola costarricense Caribe Sur, Costa Rica [Licenciatura en Administración de Negocios]. Universidad Latina.

APÉNDICE

Cuestionario

Universidad Internacional de las Américas

Investigador: Nicole Quiros Cantillano

Introducción: El presente cuestionario tiene por finalidad la recolección de datos relevantes para la resolución del proyecto de investigación titulado “Análisis de los retos en los procesos logísticos para la industria de las plantas ornamentales en Región Huetar Atlántica y Región Central hacia California, Estados Unidos en el periodo II semestre 2022”. Por lo tanto, se le agradece por su colaboración al realizar el siguiente cuestionario, además, cabe recalcar que todos los datos brindados serán utilizados de manera anónima y profesional, muchas gracias.

1. ¿Cuáles son los requisitos aduaneros que deben cumplir las empresas de plantas ornamentales en su proceso logístico hacia Estados Unidos?
2. ¿Cuáles son los principales factores logísticos que se deben considerar los envíos de plantas ornamentales hacia Estados Unidos en las regiones mencionadas durante el periodo en cuestión?
3. ¿Qué medidas se toman para garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad exigidos por el mercado estadounidense en los procesos logísticos de las plantas ornamentales?
4. ¿Considera que los procesos que hay que llevar a cabo para exportar plantas ornamentales hacia Estados Unidos facilitan la logística del producto?
5. ¿Cuáles son las consideraciones logísticas (embalajes, cajas, empaques, tipo de transporte) que se deben tomar en cuenta para exportar plantas ornamentales hacia Estados Unidos?
6. ¿Cuáles problemas o dificultades se presentan durante el proceso de producción de plantas ornamentales?

7. ¿Cuáles considera que son los principales desafíos logísticos en la exportación de las plantas ornamentales desde las regiones Huetar Atlántica y Central hacia Estados Unidos?
8. ¿Cuáles son las regulaciones y restricciones específicas que afectan la exportación de plantas ornamentales a California?
9. ¿Cuáles son las principales limitantes que cuenta los productores en la exportación de las plantas ornamentales hacia Estados Unidos?
10. ¿Cuáles son las políticas o ayudas comerciales que aplica el Gobierno para incentivar las exportaciones de plantas ornamentales hacia el mercado de Estados Unidos?