

**Universidad Nacional
Vicerrectoría Académica
Facultad de Ciencias Sociales
Escuela de Administración**

Tema:

Análisis de los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso Orocosta Agroindustrial S.A, Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015

Memoria de Trabajo de Graduación
sometido a consideración del tribunal examinador, como requisito parcial para optar
al Grado de Licenciatura en Gestión Financiera

Postulantes:

Arroyo Barrios, Kirsia
Murillo Abarca, Carol
Requene Guadamúz, Yader
Villalobos Soto, Gaudy

Director Académico

Lic. Alcides López Cascante

Campus Sarapiquí
Heredia, agosto 2015

Tribunal examinador

Esta investigación fue aprobada por el Tribunal Examinador de la Universidad Nacional de Costa Rica, como requisito para optar al grado académico de Licenciatura en Gestión Financiera.

MSc. Gerald Solano Aguilar
Lector interno

MSc. Floribeth Solís Fernández
Directora Escuela de Administración

Licda. María Teresa Dobles Villegas
Subdirectora Regional Huetar Norte y Caribe

Lic. Alcides López Cascante
Director Académico

Declaración jurada

Nosotros, Kirsia Arroyo Barrios, Carol Murillo Abarca, Yader Requene Guadamúz y Gaudy Villalobos Soto, alumnos de la Universidad Nacional de Costa Rica, declaramos bajo fe de juramento y conscientes de las responsabilidades penales de este acto, que somos los autores intelectuales del Trabajo de Graduación titulado Análisis de los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso de la Empresa Orocosta Agroindustrial S.A., Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015.

Por lo que liberamos a la Universidad de cualquier responsabilidad en caso de que nuestra declaración sea falsa.

La Victoria, Horquetas de Sarapiquí, a los ____ días del mes de _____ del año _____.

Kirsia Arroyo Barrios
Cedula 1-1482-0206

Carol Murillo Abarca
Cedula 7-0208-0402

Yader Requene Guadamúz
Cedula 155808945521

Gaudy Villalobos Soto
Cedula 7-0196-0762

Dedicatoria

Los postulantes del presente adeudo dedicamos la presente Memoria de Trabajo de Graduación a:

Dios todo poderoso por ser nuestra guía espiritual que nos conduce siempre hacia el camino del bien y del éxito. Y por darnos fortaleza en los momentos que pensamos desistir.

Nuestros padres por darnos la vida y la oportunidad de asistir a la Universidad y ser fieles e incondicionales motivadores para que seamos profesionales.

Nuestras familias, quienes nos inculcaron un espíritu de lucha y superación, esperamos contar siempre con su apoyo.

Gracias Dios por darnos la dicha de escribirles hoy esta dedicatoria.

Con gratitud:

Carol, Kirsia, Yader y Gaudy

Agradecimiento

Dejamos constancia pública de nuestro reconocimiento a:

M.Sc. Gerald Solano Aguilar y MGA Adriana Pérez Mejías, lectores, por dedicar parte de su tiempo a la presente memoria académica y por la comprensión, paciencia y conocimiento que enriquecieron la investigación.

Los compañeros de la Universidad y a todas aquellas personas significativas que, durante el proceso de formación, aportaron a nuestro desarrollo personal y profesional.

Las personas que se interpusieron en nuestro camino para el logro del proyecto investigativo porque, gracias a ellos aprendimos a ser fuertes, a luchar por nuestras metas y objetivos, a salir triunfantes en cada reto y valorarnos como seres humanos. Fueron personas que nos enseñaron, apoyaron y confiaron en nosotros.

Nuestros amigos, por brindarnos su amistad en diferentes circunstancias de la vida y por compartir momentos inolvidables llenos de emotividad.

Con afecto:

Carol, Kirsia, Yader y Gaudy

Resumen ejecutivo

El presente trabajo de investigación tiene como fin dar a conocer los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso de la Empresa Orocosta Agroindustrial S.A, Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015. El tema responde a los Objetivos específicos:

- a) Determinar los factores internos y externos que intervienen en los mercados de Estados Unidos y Europa para la exportación de flores y follajes tropicales.
- b) Analizar la cadena logística de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, para producción y exportación de flores y follajes tropicales a los mercados de Estados Unidos y Europa.
- c) Determinar la incidencia financiera de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A productora de flores y follajes tropicales para la permanencia en los mercados.

Para obtener la información se realizaron varias visitas de campo a la empresa Orocosta Agroindustrial S. A, para observar los procesos productivos, la cosecha, el empaque y el envío del producto al mercado de Europa y de los Estados Unidos. Se realizaron entrevistas informales a los encargados de la compañía sobre costos, gastos, precios, logística de exportación para lograr determinar los factores internos y externos que inciden financieramente en la compañía. Así mismo se lleva a cabo un análisis basado en supuestos para determinar la incidencia financiera.

Luego, se administró un cuestionario a las jefaturas y a los trabajadores para recopilar información sobre las variables: Factores internos y externos, cadena logística de producción y exportación y la incidencia financiera.

Mediante el análisis de la información aportada por los sujetos informantes, se logra determinar que existen factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a los mercados de Europa y de los Estados

Unidos. Lo cual se van a identificar en la empresa a investigar en dos niveles que son los siguientes:

A nivel interno: la producción de flores y follajes tropicales es de forma ordenada, así como la corta, lavado, inspección y empaque es de rápida manipulación, ya que todo el proceso es artesanal.

La ausencia de atención para la prevención de las posibles enfermedades en las plantas o daños que están tengan durante su traslado son pérdidas para la compañía. La falta de comunicación y atención por parte de las autoridades que deben vigilar que se lleve a cabo una buena exportación de plantas y flores tropicales es notorio por motivo de horario de trabajo de éstas. La falta de conocimientos específicos del personal que labora en el campo y en la cosecha de las flores y follajes afecta la calidad del producto y de la exportación

A nivel externo: la crisis económica mundial del año 2008 y siguientes afectó el nivel en las exportaciones de flores y follajes. El transporte que utiliza la empresa favorece la exportación y permite que el producto esté en los mercados en el mínimo y máximo del tiempo que requiere el cliente.

La documentación que se tiene que presentar en los mercados internaciones es diferente a los del mercado local. Resulta que para cada Estado existe su propia normativa para que el producto ingrese. En Europa existe dos mercados, el del área de la Unión Europea UE y el del área de los países que no pertenecen a la UE.

Para cada grupo de clientes la empresa debe tener su propia documentación y demostrar que el producto es cien por ciento nacional. La tendencia del mercado internacional para la exportación de flores y follajes tropicales, especialmente el mercado de la UE, la empresa debe considerar que la exportación debe ajustarse a la visión de protección ambiental que tiene este sector. Para la exportación, la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, cuenta con un sistema que le permite realizar rápidamente para así evitar que existan atrasos que puedan ocasionar la pérdida del producto que es perecedero.

El proceso de cultivo, control de plaga, cosecha, empaque y transporte aéreo del producto favorece la rentabilidad y ganancias de la empresa. El cumplimiento de las medidas fitosanitarias de la producción de flores y follajes tropicales hace más expeditas la exportación a los mercados.

La rentabilidad y permanencia en el mercado de la empresa productora de flores y follajes tropicales se debe a que se da un aumento considerable de empleados en los meses de mayor venta. Las estrategias que ha utilizado la empresa le ha permitido permanecer en el mercado, pese a la crisis económica sufrida en el 2008 y siguientes. La mayor venta de las flores y follajes tropicales de los meses de enero y febrero son suficientes para que la empresa obtenga mayor rentabilidad que le permita seguir en el mercado.

Las ganancias que obtiene la empresa le permitirá permanecer en el mercado. La empresa tendrá que financiar tecnología, convenios con otras empresas exportados, buscar apertura a otros mercados y diversificar el cultivo dado el éxito que tiene Ecuador y Guatemala y otros países emergentes en este negocio. No necesariamente, las ganancias de la venta de las flores y follajes tropicales permiten a la empresa atender los gastos de cultivo, producción, cosecha y exportación del producto a los mercados.

Termina la investigación con una serie de recomendaciones que, puestas en práctica, tienen el propósito de mejorar la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso de la Empresa Orocosta Agroindustrial S.A., Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015.

TABLA DE CONTENIDO

INDICE DE TABLAS	XI
INDICE DE GRÁFICOS	XI
INDICE DE IMAGENES Y FIGURAS	XI
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: ASPECTOS METODOLÓGICOS	3
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA... 3	
1.1.1. INTERROGANTE DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1.2. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.1.3. DELIMITACIÓN TEMPORAL, ESPACIAL E INSTITUCIONAL EMPRESARIAL	4
1.1.3.1. <i>Delimitación espacial</i>	4
1.1.3.2. <i>Delimitación temporal</i>	5
1.1.3.3. <i>Delimitación empresarial</i>	5
1.1.4. ALCANCES	5
1.1.5. LIMITACIONES.....	5
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.2.1. OBJETIVO GENERAL	6
1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
1.3. MODELO DE ANÁLISIS	7
1.3.1. CONCEPTUALIZACIÓN, INSTRUMENTACIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	7
1.4. ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN APLICADA.....	9
1.4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	9
1.4.2. FUENTES DE INFORMACIÓN	11
1.4.2.1. <i>Fuentes primarias o de primera mano</i>	11
1.4.2.2. <i>Fuentes secundarias o de segunda mano</i>	11
1.4.3. POBLACIÓN Y MUESTRA	12
1.4.3.1. <i>Población</i>	12
1.4.3.2. <i>Muestra</i>	12
1.4.3.3. <i>Técnicas, métodos e instrumentos para determinar el tamaño de la muestra</i>	13
1.4.3.4. <i>Técnicas, métodos e instrumentos para la selección de la muestra</i>	14
1.4.4. RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN	16
1.4.5. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS UTILIZADOS, PROCEDIMIENTOS APLICADOS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	17
1.4.6. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN	18
1.4.6.1. <i>Alcances y limitaciones</i>	18
CAPÍTULO 2: MARCO DE REFERENCIA.....	20

2.1. OROCOSTA AGROINDUSTRIAL S.A.....	20
2.2. LA PRODUCCIÓN DE FLORES, FOLLAJES Y ENFERMEDADES.....	20
2.3. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS	21
2.3.1. PROCESOS EN EL CAMPO.....	22
2.3.1.1. Preparación de terreno y la siembra.....	22
2.3.1.2. Control fitosanitario manual.....	22
2.3.1.3. Control mecánico de malezas.....	23
2.3.1.4. Aplicación de agroquímicos por aspersión.....	24
2.3.1.5. Aplicación de agroquímicos granulares.....	25
2.3.1.6. Cosecha de plantas (Palma Phoenix).....	25
2.3.1.7. Cosecha de flores y follajes.....	26
2.3.2. PROCESOS EN LA PLANTA PARA EL EMPACADO	27
2.3.2.1. Recepción de flores y follajes.....	27
2.3.2.2. Lavado de los productos.....	28
2.3.2.3. Sistema Deep (inmersión) y secado.....	28
2.3.2.4. Control de calidad y rollos.....	29
2.3.2.5. Empaque.....	29
CAPÍTULO 3. MARCO TEÓRICO	31
3.1. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	32
3.1.1. INCIDENCIA FINANCIERA.....	32
3.2. EXPORTACIÓN.....	34
3.2.1. QUE SON LAS EXPORTACIONES.....	34
3.2.2. TIPOS DE EXPORTACIONES	34
3.2.2.1. Exportación Directa.....	34
3.2.2.2. Exportación Indirecta.....	35
3.2.3. VENTAJAS Y RIESGOS DE LA EXPORTACIÓN	35
3.3. EXPORTACIÓN DE FLORES Y FOLLAJES TROPICALES.....	36
3.3.1. MERCADOS DE MAYOR EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN	36
3.3.2. ASPECTOS BÁSICOS DE LAS EXIGENCIAS DE LOS MERCADOS DE EUROPA Y DE LOS ESTADOS UNIDOS	37
3.3.3. CARACTERIZACIÓN Y FORMA DE EXPORTACIÓN AL MERCADO EUROPEO.....	37
3.3.3.1. El Código Aduanero Comunitario Europeo.....	38
3.3.3.2. El número EORI.....	39
3.3.3.3. Declaración Sumaria de Entrada.....	39
3.3.3.4. Procedimientos de importación.....	41
3.3.3.5. El Mercado único y sus principios	44
3.3.3.6. Clasificación de productos en nomenclaturas arancelarias.....	44
3.3.3.7. Sistema Armonizado, Nomenclatura Combinada y Código Taric.....	45
3.3.3.8. Régimen comercial aplicable a la importación	47
3.4. CARACTERIZACIÓN Y FORMA DE EXPORTACIÓN HACIA EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS.....	48
3.4.1. Plantas Ornamentales, Follaje y Flores: Plantas vivas cortadas o en vástago	48
3.4.1.1. Flores cortadas.....	50

3.4.1.2.	Follaje	51
3.4.1.3.	Antes de exportar es indispensable conocer las características del mercado estadounidense 51	
3.5.	CADENA LOGÍSTICA DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES Y FOLLAJES TROPICALES A LOS MERCADOS DE ESTADOS UNIDOS Y EUROPA	53
3.5.1.	LA LOGÍSTICA DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE FLORES Y FOLLAJES TROPICALES A LOS MERCADOS DE EUROPA Y DE ESTADOS UNIDOS	53
3.5.1.1.	<i>Logística de exportación</i>	53
3.5.1.2.	<i>Confeción, envío de factura comercial y lista de empaque</i>	54
3.5.1.3.	<i>Embalaje de la mercadería.....</i>	56
3.5.1.4.	<i>Transportar la mercadería hasta el aeropuerto.....</i>	56
3.5.1.5.	<i>Pasos de la Terminal de Carga</i>	56
3.5.2.	PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	60
3.6.	EFFECTOS COYUNTURALES DE LA CRISIS HACIA EL MERCADO DE LAS FLORES Y FOLLAJES TROPICALES DE COSTA RICA.....	61
3.6.1.	FLORES Y PLANTAS ENFRENTARON MEJOR LA CRISIS	67
3.6.2.	EL PANORAMA DE LOS SEIS MESES DEL AÑO 2015 PARA LA EMPRESA OROCOSTA AGROINDUSTRIAL S. A. 68	
3.7.	ALGUNOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA EXPORTACIÓN.....	71
	CAPÍTULO 4. ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACIÓN.....	78
	CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
5.1.	CONCLUSIONES.....	88
5.2.	RECOMENDACIONES	93
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	95
	ANEXOS.....	98

INDICE DE TABLAS

Tabla No. 1	Relaciones e interrelaciones de objetivos y variables	8
Tabla No. 2.	Población y muestra Empresa Orocosta Agroindustrial S. A, 2015	16
Tabla No.3	Ejemplo de como la estructura se basa en el código de ocho dígitos de la Nomenclatura Combinada. Arancel Integrado de las Comunidades Europeas	46
Tabla No. 4	Opinión de los sujetos informantes de la Empresa Orocosta Agroindustrial S. A. Variable 1: Factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes al mercado	79
Tabla No. 5	Opinión de los sujetos informantes de la Empresa Orocosta Agroindustrial S. A. Variable 2: Cadena logística de producción y exportación de flores y follajes al mercado	81
Tabla No. 6	Opinión de los sujetos informantes de la Empresa Orocosta Agroindustrial S. A. Variable 3: Incidencia financiera, rentabilidad y permanencia en el mercado de la empresa productora de flores y follajes tropicales	83
Tabla No. 7	Supuesto de Costos y Ventas de la Empresa Orocosta Agroindustrial S.A.	85
Tabla No. 8	Supuestos de Costos de la Empresa Orocosta Agroindustrial S.A.	86
Tabla No. 9	Supuesto de Descarte de Flores y Follajes de la Empresa Orocosta Agroindustrial S.A.	87

INDICE DE GRÁFICOS

Figura No1	Variable 1. Factores Internos y Externos	81
Figura No.2	Variable 2. Cadena Logística de Producción y Exportación	82
Figura No.3	Variable 3. Incidencia Financiera	84

INDICE DE IMAGENES Y FIGURAS

Imagen 1	Ubicación Geográfica de Horquetas de Sarapiquí	4
Imagen 2	Preparación de terrenos	22
Imagen 3	Control de malezas	24
Imagen 4	Aplicación de agroquímicos por aspersión	25

Imagen 5	Cosecha de plantas	26
Imagen 6	Cosecha de flores y follajes	27
Imagen 7	Recepción de flores y follajes	27
Imagen 8	Lavado de flores y follajes	28
Imagen 9	Sistema Deep (inmersión) y secado	29
Imagen 10	Control de calidad	29
Imagen 11	Empaque	30
Imagen 12	Tratamiento de los desechos de flores y follajes	30
Imagen 13	Vuelos pasajeros	54
Imagen 14	Vuelos carguero	54
Imagen 15	Proceso de exportación	61

Introducción

La presente investigación tiene como objetivo analizar el mercado de las flores y follajes tropicales de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, en cuanto a los costos y gastos que se generan en la exportación, así mismo los factores internos y externos que se ven involucrados. Además de la incidencia financiera que estos generan a la compañía y el proceso de logística que utiliza la misma.

Según la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), Costa Rica tiene 51.100 km², y es considerada una de las 20 naciones más diversas del planeta. La riqueza natural con la que cuenta le permite colocarse como uno de los proveedores más importantes del mundo en el sector de plantas, flores y follajes tropicales. Por lo que la mayor parte de las exportaciones se realizan hacia los Estados Unidos y países de la Unión Europea. (Tomado de www.procomer.com, el 26 de febrero del 2015).

La producción de flores y follajes tropicales ha tenido un decrecimiento en los últimos años en Costa Rica, esto como consecuencia de la pasada crisis económica del 2008, que afectó con mayor intensidad a Estados Unidos y a Europa. A pesar de ello aún se siguen exportando los productos en referencia. Las principales plantas tropicales que se cultivan en el país representan la tercera parte de las exportaciones del sector, y se destacan las dracaenas, cordylineas, crotos, musas y cycas.

Entre las variedades cultivadas de las flores tropicales se mencionan las heliconia, ginger, entre otras. Así mismo los follajes con mayor importancia que se cultivan son el helecho de hoja de cuero (leatherleaf fern) y algunas especies como hojas de cordylineas y roebellini.

Por esta razón, se decide iniciar la presente investigación en la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, situada en Horquetas de Sarapiquí, de la entrada a Río Frío 2 kilómetros al oeste. Se busca analizar los factores que intervienen en la exportación de este producto poco conocido, pero que permite que este negocio se

mantenga en el mercado a pesar de la crisis económica externa y las complicaciones respecto a tramitología de la documentación debido a la mala comunicación de las instituciones del Estado costarricense.

Las flores y follajes son atacadas por diferentes enfermedades, bacterias e insectos como la cochinilla, caracoles y otros que afectan la producción. Por lo tanto, deben aplicar una variedad de productos químicos para controlar las enfermedades e insectos que causa daños a los productos.

La empresa Orocosta Agroindustrial S.A, se dedica a la exportación de bouquets que están compuestos de flores y follajes tropicales. En Orocosta el principal follaje tropical que se exporta es la philodendron, monstera, los cordelynes y la flor más vendida es el ginger.

En los últimos años, a pesar de la disminución en las de exportaciones de flores y follajes tropicales en Costa Rica, Orocosta es una empresa perseverante en este mercado. Gracias a las estrategias implementadas ha logrado mantener sus ventas y generar fuentes de empleo. Esto, por cuanto es una de las pocas compañías que no ha abandonado este negocio, como lo han hecho otras, por ejemplo la empresa Verdes Superiores, ubicada en Coris de Cartago que se dedicaba a la comercialización del helecho hoja de cuero y al ser duramente afectada por la crisis económica del 2008 tuvo que cambiar su producto por el tomate de mesa.

CAPÍTULO 1: ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.1. Planteamiento del Problema y descripción del Problema

Según las estadísticas de la Promotora de Comercio Exterior, en Costa Rica la exportación de flores y follajes tropicales ha sufrido una disminución durante los últimos 5 años. Esto, como consecuencia de la crisis económica que se dio en el periodo del 2008 al 2013. (Tomado de www.procomer.com, el 26 de febrero del 2015).

Estos productos no tradicionales se han convertido en la generación de riqueza y empleo en el cantón de Sarapiquí, pese a la recesión económica que se dio del 2008 al 2013. Es por tal motivo que merece un análisis para poder conocer cómo puede una empresa exportadora de este tipo de productos mantener los porcentajes de exportación que tenían antes de esta crisis.

Por otra parte, es importante considerar las barreras culturales o productivas que existen entre países para poder exportar ya sea a Europa o Estados Unidos. Además, están los estándares y requerimientos que estos mercados imponen a quienes desean incorporarse a dicha actividad. Es por ello que se decide realizar dicha investigación, para lograr determinar los motivos que hacen que la organización Orocosta Agroindustrial S.A., compañía que exporta flores y follajes, se mantenga en el mercado.

1.1.1. Interrogante de la investigación

¿Cuáles son los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos?

1.1.2. Justificación del problema

Esta interrogante nace con el fin de determinar los efectos positivos y negativos que existen para que una empresa con un producto no tradicional logre alcanzar un proceso efectivo en la exportación de flores y follajes tropicales. Esto se debe a que hay muy pocas empresas que han logrado salir adelante en sus procesos.

Para ello, con este trabajo se pretende conocer cómo se comporta el mercado nacional e internacional en cuanto a la producción de flores y follajes tropicales para la exportación. Además, de obtener información sobre el proceso de inscripción, exportación, comercialización, que debe llevar a cabo una persona física o jurídica para incursionar en este tipo de negocio.

Para el caso de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, se pretende conocer las razones o estrategias que utiliza dicha organización para mantenerse en el mercado internacional. Esto, pese a que otras compañías han cerrado operaciones o han invertido en otros productos para enfrentar la situación económica. Es por ello que se justifica la necesidad e importancia de realizar dicha investigación.

1.1.3. Delimitación temporal, espacial e institucional empresarial

1.1.3.1. Delimitación espacial

El tema a investigar será realizado geográficamente en la zona de Horquetas de Sarapiquí, Heredia, Costa Rica, en la empresa Orocosta Agroindustrial S.A. específicamente. (Ver imagen No. 1).

Imagen 1. Ubicación Geográfica de la empresa Orocosta, Horquetas, Sarapiquí.

Imagen N°1
Ubicación Geográfica



Fuente: Tomado de <http://www.google.co.cr/maps> el 20 de setiembre de 2014

1.1.3.2. Delimitación temporal

El periodo de esta investigación será a partir del segundo semestre del año 2014 iniciando en agosto y hasta el segundo semestre del año 2015, finalizando en agosto.

1.1.3.3. Delimitación empresarial

Se pretende analizar a la compañía Orocosta Agroindustrial S.A. desde el año 2008 y hasta el 2015 tomando en cuenta los últimos 5 años, para lograr tomar una buena base de estudio sobre cómo se ha desarrollado la misma a través del tiempo en cuanto a la producción y exportaciones de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos.

1.1.4. Alcances

- a) Con la investigación se procura conocer los factores internos y externos que intervienen en la producción y la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos.
- b) Con los resultados, se espera saber acerca la incidencia de los factores internos y externos que intervienen en la producción y la exportación de flores y follajes en la comercialización que realiza la empresa Orocosta Agroindustrial S.A.
- c) Así mismo, se podrá valorar la relación de la producción y la exportación de flores y follajes tropicales con los mercados cuando el producto de exportación no es el óptimo.

1.1.5. Limitaciones

En el presente trabajo la limitación más relevante, fue no contar con la información financiera de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, esto debido a que no se proporcionó la información sobre los costos de producción y las ventas en números exactos, sólo suministró datos aproximados de las mismas. Por lo que se

procedió a recolectar información del mercado internacional y nacional, para poder plantear un supuesto que se asemeje a la realidad de la producción de flores y follajes. La información se basa en costos de producción y los precios de venta para poder calcular el 60% de los costos de producción y el 40% de ganancias que genera la venta de flores y follajes tropicales en el mercado extranjero.

Se procede a generar un cuadro de ingresos y gastos consolidado de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A . Para así obtener con números aproximados los costos que se generan para poder producir una ginger y un cordelyn. Las fechas del supuesto van del 01 de junio 2014 al 31 de mayo 2015, lo cual captan meses con fechas importantes con mayor venta, como es el día del amor y de la madre. El supuesto será aplicado de manera individual a cada producto para poder generar una perspectiva del costo aproximado para producir cada uno.

Entre los principales costos que se pueden identificar son los salarios mínimos de los obreros, horarios de trabajo, costo unitario de producción, costo de producción para cultivar la ginger, costo embalaje, costos de fletes, costo servicios públicos, costo de agencia aduanera, mantenimiento de la finca, mantenimiento de equipo. Todos los anteriores son supuestos costos que genera la producción de ginger y cordelyn.

Además, se negó a dar información sobre los productos químicos que se utilizan en las flores y follajes para que éstos mantengan su brillo y una mayor durabilidad, además de los abonos y plaguicidas para su debido cuidado, porque lo considera como un secreto de producción que le va a dar un valor agregado al producto con respecto a la competencia.

1.2. Objetivos de la investigación

1.2.1. Objetivo general

Investigar los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A a Europa y

Estados Unidos para la medición financiera y permanencia en los mercados, del periodo 2008 al 2015.

1.2.2. Objetivos específicos

- a) Determinar los factores internos y externos que intervienen en los mercados de Estados Unidos y Europa para la exportación de flores y follajes tropicales.
- b) Analizar la cadena logística de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, para producción y exportación de flores y follajes tropicales a los mercados de Estados Unidos y Europa.
- c) Determinar la incidencia financiera de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A productora de flores y follajes tropicales para la permanencia en los mercados.

1.3. Modelo de Análisis

1.3.1. Conceptualización, instrumentación y operacionalización de las variables.

Tabla No. 1. Relaciones e interrelaciones de variables

VARIABLES	CONCEPTUALIZACIÓN	OPERACIONALIZACIÓN	INSTRUMENTACIÓN
Factores internos y externos.	Los factores internos se caracterizan porque pueden controlarse o modificarse desde la empresa, mientras que los externos se refieren al contexto en el cual interactúa la empresa, pero no tiene injerencia, por lo que es necesario desarrollar estrategias para aprovechar las oportunidades y enfrentar las amenazas. (Recuperado desde: http://es.slideshare.net/jennyferhe/factores-internos-y-externos-de-los-sistemas-3).	Si el 70% o más de los informantes responden a la opción <i>Siempre</i> , se considera que existen factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes al mercado. Pero si responden a las opciones <i>A veces</i> o <i>Nunca</i> , quiere decir que no existen dichos factores.	Con los ítems del 1 al 9 del cuestionario para los trabajadores de la empresa.
Cadena logística de la producción y exportación.	Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución. (Recuperado desde: http://es.scribd.com/doc/113908348/Cadena-Logistica-de-Exportacion#scribd).	Si el 70% o más de los informantes responden a la opción <i>Siempre</i> , se considera que existe una cadena logística de producción y exportación de flores y follajes tropicales a los mercados de Estados Unidos y Europa. Pero si responden a las opciones <i>A veces</i> o <i>Nunca</i> , quiere decir que no existe cadena logística de producción y exportación.	Con los ítems del 10 al 14 del cuestionario para los trabajadores de la empresa.
Incidencia financiera.	Acontecimiento que sobreviene en el curso de un asunto o negocio y tiene con él alguna conexión. (Recuperado desde: http://dle.rae.es/?id=LEBfenz).	Si el 70% o más responden a la opción <i>Siempre</i> , se considera que existe incidencia financiera, rentabilidad y permanencia en el mercado de la empresa productora de flores y follajes tropicales. Pero si responden a las opciones <i>A veces</i> o <i>Nunca</i> , quiere decir que no Incidencia financiera para la permanencia en el mercado de la empresa productora de flores y follajes tropicales.	Con los ítems del 15 al 21 del cuestionario para los trabajadores de la empresa.

Fuente: Elaborado por Arroyo B., Murillo A., Requene G. y Villalobos S., noviembre 2014.

1.4. Estrategia de investigación aplicada

1.4.1. Tipo de investigación

Esta indagación es de enfoque cuantitativo ya que:

Es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos brincar o eludir pasos, el orden es riguroso. Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se desarrolla un plan para probarlas (diseño); se miden las variables de un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas (con frecuencia utilizando modos estadísticos), y se establece una serie de conclusiones respecto de la (s) hipótesis. (Hernández S. et al, 2010, p.4)

De la cita anterior se infiere que el enfoque cuantitativo, en términos sencillos, recolecta datos para probar hipótesis u objetivos mediante la medición numérica y el análisis estadístico para probar los comportamientos o teorías respecto a un problema o fenómeno.

Esta investigación es de tipo exploratoria y descriptiva. De acuerdo con el grado de profundidad y complejidad, esta investigación se caracteriza por explorar y describir el quién, el dónde, el cuándo, el cómo y el porqué del sujeto de estudio. Así mismo, busca medir o evaluar los aspectos más relevantes del fenómeno por investigar.

La investigación exploratoria, **“prepara el terreno para llevar a cabo investigaciones más completas sobre ese tema. Este tipo de investigaciones son muy frecuentes cuando aparecen fenómenos nuevos en la vida del hombre y la sociedad” (Barrantes, 2012, p. 131).**

Por su parte, este estudio es de tipo descriptiva, porque se basa en hechos que delinear de forma sistemática y precisa un área de interés como es el Análisis de los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso Orocosta Agroindustrial S.A., Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015.

Los estudios exploratorios buscan descubrir, los descriptivos se centran en medir con la mayor precisión posible. Y para lograr este cometido, Barrantes considera los siguientes aspectos:

El investigador debe ser capaz de definir qué va a medirse y cómo va a lograrse esa medida. También, debe especificar quién o quiénes deben incluirse en esa medida. Por lo tanto, para desarrollar este tipo de estudios, se requiere de considerables conocimientos del área que se investiga. Aunque la descripción puede ser más o menos profunda, debe basarse en la medida de uno o más atributos del fenómeno descrito. (Barrantes, 2012, p.131)

Además, la investigación también es descriptiva porque su propósito es describir situaciones y eventos. Al respecto, el siguiente autor dice:

Busca especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden de manera independiente las variables con las que tiene que ver el problema, aunque muchas veces se integran esas mediciones, su objetivo final no es indicar cómo se relacionan éstas. (Dankhe, 1999, p. 129)

En esta perspectiva, la descripción se basa en hechos observados en un grupo de estudiantes, docentes, administradores, obreros, familias, entre otros, objeto de estudio, que, en el caso del presente trabajo Análisis de los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso Orocosta Agroindustrial S.A., Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015.

El tipo de investigación es descriptiva, debido a que se describe las los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso Orocosta Agroindustrial S.A, Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015.

La indagación, desde la perspectiva del enfoque cuantitativo, ofrece la posibilidad de controlar los fenómenos, medir sus magnitudes, facilita la comparación entre estudios similares y la posibilidad de generalizar los resultados.

Con el enfoque y tipo de investigación mencionados (exploratoria y descriptiva), se trata de descubrir, medir e interpretar los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso Orocosta Agroindustrial S.A., Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015.

1.4.2. Fuentes de información

Las fuentes de información son importantes en una investigación, para detectar bibliografías y otros materiales que puedan ser útiles para el estudio. Las fuentes de información, de acuerdo con Barrantes son:

Primarias o directas, secundarias y terciarias. Las primarias proporcionan información de primera mano, mientras que las secundarias se refieren a compilaciones, resúmenes, listados de referencias publicadas en una determinada área del conocimiento. A la vez, la terciarias son documentos que compendian nombres, títulos de publicaciones periódicas, boletines, entre otros. (Barrantes, 2012, p. 127)

1.4.2.1. Fuentes primarias o de primera mano

Las fuentes primarias son aquellas proporcionadas por la empresa objeto de estudio:

- a) Documentos del Proceso Productivo de flores y follajes.
- b) Documentos sobre la exportación y sus requisitos de PROCOMER.
- c) Información resumida de cultivo, cosecha, ventas y resultados.
- d) Entrevistas a personeros de la Empresa Orocosta Agroindustrial S. A.
- e) Cuestionarios para los sujetos informantes seleccionados.

1.4.2.2. Fuentes secundarias o de segunda mano

- a) Libros sobre investigación en Ciencias Sociales.
- b) Libros de estadística descriptiva e inferencial.
- c) Libros y documentos relacionados con el tema en estudio.
- d) Documentos legales básicos para la exportación de productos a mercados internacionales.

- e) Investigaciones relacionadas con el tema en estudio.
- f) Publicaciones en la Página Web.

Una vez que se ha determinado las variables y las fuentes de información e pasa a considerar la población y la muestra.

1.4.3. Población y muestra

1.4.3.1. Población

En lo que a la población se prefiere, Brenes afirma que, **“Una vez definido el tipo de estudio en la sección anterior, se pasa a describir que ó quienes proporcionarán la información al investigador” (Brenes, 2007, p.122)**. Es decir, la población es la fuente mediante la cual se obtendrá la información para el desarrollo de la investigación. En el presente caso, la población está conformada por un total 75 personas, de las cuales 9 ocupan puestos de jefaturas, 36 se ubican en lo que se denomina personal de campo y las restantes 30 personas son colaboradores ocasionales.

1.4.3.2. Muestra

En una investigación se debe tener en cuenta el diseño muestral, según Barrantes:

Las muestras son un subconjunto de la población. Las muestras pueden clasificarse en dos grupos: las probabilísticas y las no probabilísticas. Las probabilísticas son aquellas en donde todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos y las no probabilísticas es cuando la selección de los elementos no depende de la probabilidad, sino a otras causas relacionadas con el investigador. (Barrantes, 2012, p.135)

La calidad de la muestra depende de su representatividad, de su tamaño y amplitud. Cabe aclarar que la amplitud de la muestra, en muchas ocasiones, no es suficiente para que sea buena porque puede contener errores, distorsiones y porque la muestra sólo constituye una parte de la población. Lo anterior se conoce como error muestral.

Para esta indagación se seleccionó el tipo de diseño correlacional o transeccional que, según Aigner:

Tienen como objetivo describir las relaciones de unos factores o variables en relación con otros, que son considerados como determinantes; es decir predice la relación entre dos variables, ninguna de las cuales es controlada o manipulada por el investigador. Se caracteriza porque permite identificar y medir. (Aigner, s. f. de e.)

En consecuencia, la muestra dependerá del problema y de los objetivos específicos de la indagación y de la estrategia de la investigación que se haya escogido.

Para elegir la muestra es necesario, en primer lugar, identificar la población de estudio mediante un listado que comprende las unidades de la población (es el marco). De manera que la muestra escogida sólo podrá considerarse representativa de aquellos que han tenido probabilidad de participar en la muestra.

1.4.3.3. Técnicas, métodos e instrumentos para determinar el tamaño de la muestra

Las muestras estadísticas hacen alusión a una porción o fragmento que se representativa de un conjunto determinado de elementos llamado población. La utilización de muestras, en estadística, permite sacar conclusiones sobre los rasgos y características de una población total o universo, sin tener que alunizar a todos o a cada uno de los miembros que lo conforma. (Tomado de: <http://www.tipos.co/tipos-de-muestra-estadistica/>, febrero 2015).

Se aclara que una de las áreas en las que más se utilizan las muestras es el marketing, cuando se realizan estudios de mercado ya sea para mejorar las ventas o para lanzar un nuevo producto.

En el presente caso, el estudio de los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso Orocosta Agroindustrial S.A de Horquetas de

Sarapiquí, se seleccionó el muestreo aleatorio sistemático que, según una publicación en la página web consiste en que:

El muestreo aleatorio sistemático consiste en que el investigador escoge aleatoriamente la primera pieza o sujeto de población. Luego seleccionará uno o varios sujetos de la lista. Es fácil y puede hacerlo manualmente. Los resultados son representativos de la población. El proceso de obtención de la muestra sistemática es muy similar a una progresión aritmética.

Algunos investigadores utilizan esta técnica de muestreo sistemático modificada en donde identifican primero el tamaño de la muestra necesario. Luego dividen el número total de la población por el tamaño de la muestra para obtener la fracción muestreo que luego se utiliza como la diferencia constante entre sujetos. (Tomado de; <https://explorable.com/es/muestreo-sistemico>, febrero 2015).

1.4.3.4. Técnicas, métodos e instrumentos para la selección de la muestra

En el contexto del marco de referencia anterior, para seleccionar una muestra confiable de la población de 75 personas que laboran en la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{K^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 \cdot (N-1) + K^2 \cdot p \cdot q}$$

Dónde:

n: muestra que se espera obtener

N: total de la población de estudio

K: nivel de confianza donde;

K	1	1,28	1,44	1,65	1,96	2	2,58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	95,5%	99%

p: proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p=q=0.5$ que es la opción más segura.

q: es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es $1-p$

e: error.

(Fuente: Tomado de <https://books.google.co.cr/books?id=-gr5l3LbpIC&pg=PA62&dq=formula+para+la+muestra&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjp1vydmsTLAhWH9h4KHcRGCvwQ6AEIHzAB#v=onepage&q=formula%20para%20la%20muestra&f=false>, marzo 2016.)

Aplicando dichos términos a la investigación en estudio se obtiene lo siguiente:

K: 1 para un nivel de confianza de 75%

P: se trabaja con un rango de 0,2 por el bajo nivel de conocimiento de los trabajadores con la característica de estudio

Q: se trabaja un rango de 0,8 del resultado de $(1-p)$

N: es el total de la población de estudio que es de 75

E: se utiliza un nivel de error del 9%

Al aplicar estos datos a la fórmula y generar el resultado se obtiene lo siguiente:

$$n = \frac{1^2 * 0,2 * 0,8 * 75}{9\%^2 * (75-1) + 1 * 0,2 * 0,8}$$

$$n = \frac{1 * 0,2 * 0,8 * 75}{0,5994 + 0,16} = \frac{12}{0,7594} = \mathbf{15,80}$$

Por lo tanto, la muestra a utilizar será de quince para una población de setenta y cinco personas que laboran en la empresa Orocosta Agroindustrial S.A. De

esos 15 trabajadores se decide que se tomaran para ser entrevistados al azar según su área; el administrador, ya que el gerente no se encuentra en el país, de los dos auxiliares contables se encuestará uno, los contratos por servicios profesionales no serán tomados en cuenta al igual que los contratos por outsourcing ya que son trabajadores que no están familiarizados con el proceso de producción y exportación de una manera significativa.

Además, se encuesta el encargo de ventas, de logística y de recursos humanos. De los trabajadores de campo se encuestan diez personas; de los dieciséis de la parte de aplicación y corta se toman para la muestra cuatro, de veinte que laboran en empaque se entrevistan tres y de los quince trabajadores ocasionales se encuestan tres.

Tabla No. 2.
Población y muestra
Empresa Orocosta Agroindustrial S. A, 2015

Colaboradores	Población	Muestra
Gerente	1	
Administrador	1	1
Auxiliares Contables	2	1
Contador (Servicio Profesional)	1	
Encargado de ventas	1	1
Agrónomo (Servicio Profesional)	1	
Director de logística	1	1
Recursos humanos	1	1
Cuadrilla de outsourcing	15	
2 cuadrillas: aplicación, corta y labores varias	16	4
Empaque	20	3
Ocasionales	15	3
Total general	75	15

Fuente: Información del Administrador de la Empresa Orocosta Agroindustrial S.A, 2015.
Elaborado por Arroyo B., Murillo A., Requene G. y Villalobos S., 2015.

1.4.4. Recopilación de la información

Los pasos utilizados para la recolección de datos, cuyo procedimiento conduce a reunir datos con un propósito determinado, entre otros, fueron los siguientes:

- a) Determinación de las fuentes de donde se obtendrán los datos;
- b) Localización de tales fuentes;
- c) Una vez recolectados los datos;
- d) Definición, instrumentalización y operacionalización de las variables como criterios de medición;
- e) Construcción o elaboración del instrumento de medición;
- f) Validación del instrumento elaborado (tránsito de la variable al ítem y tipo de preguntas y respuestas: abiertas o cerradas);
- g) Ajustes del cuestionario y administración a los sujetos informantes;
- h) Codificación de los datos obtenidos (manual o electrónico) y,
- i) Análisis interpretación del contenido cuantitativo para obtener las conclusiones.

1.4.5. Métodos, técnicas e instrumentos utilizados, procedimientos aplicados y presentación de los resultados

La información se obtendrá mediante un cuestionario que se aplicará a los colaboradores de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, permitiendo el análisis inferencial sobre el tema en estudio y la formulación de conclusiones válidas que servirán para plantear las recomendaciones, con el propósito de contribuir a mejorar la producción y la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y, por ende, la estabilización en el mercado asegurando mayor rentabilidad económica, caso de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A de Horquetas de Sarapiquí, Heredia.

Para el análisis inferencial, en este trabajo se recurre a la estadística porque, según Johnson **“la utilización cuidadosa de los métodos estadísticos permite describir con precisión los hallazgos de la investigación científica, tomar decisiones y efectuar estimaciones”**. (Johnson, 1988, p. 4)

Es decir, desde esta perspectiva, la estadística descriptiva maneja la información obtenida de los sujetos informantes, porque utiliza medios numéricos para resumir e interpretar los datos. A la vez, los resultados de la indagación se

presentarán en cuadros y gráficos estadísticos variable por variable, seguido del análisis respectivo.

Se aclara que la estadística descriptiva, según una publicación electrónica, “es el estudio que incluye la obtención, organización, presentación y descripción de información numérica”. Fuente: (Tomado de <http://www.conevyt.org.mx/>

bachillerato/material_bachilleres/cb6/5sempdf/edin1/edin1_f1.pdf. El 26 de febrero del 2015).

1.4.6. Análisis e interpretación de la información

1.4.6.1. Alcances y limitaciones

La información se estudiará con base en las preguntas formuladas a los trabajadores de la compañía, las cuales se dividen según las variables de estudio.

Para la variable que comprende los factores internos y externos se analizará según los siguientes parámetros: las condiciones climatológicas afectan la producción, las enfermedades y plagas de las plantas afectan la calidad, cuenta Orocosta Agroindustrial S.A con certificaciones ambientales y son estas exigidas por el mercado extranjero, conocimiento del personal sobre la exportación y lo que implica esta para la compañía, volumen de documentos que se requieren para el proceso de exportación, si la empresa cuenta con contratos fijos y si la producción actual abastece la demanda del mercado. Esto permitirá conocer, si estos son factores o no que inciden en las exportaciones.

Para la variable que estudia la cadena logística se analizará según los siguientes ítems; capacitación y asesoría que se le den a los funcionarios, el transporte que es utilizado por la empresa, el cumplimiento de las medidas fitosanitarias, el proceso de cultivo, control de plagas, cosecha y empaque favorece la rentabilidad, mejoramiento de la forma de producción y exportación para el mejoramiento de la exigencias. Esto dará a conocer si dichos componentes afectan el proceso de logística de la compañía.

En lo que respecta a la tercer variable sobre incidencia financiera, se considerarán para el análisis los siguientes puntos: si los meses en que se vende más son suficientes para la rentabilidad de la compañía, el aumento o disminución de la mano de obra según lo necesite la empresa, en cuanto a las estrategias que utiliza la compañía si estas le han ayudado a permanecer en el mercado, los gastos de cultivo y producción son costeados por las ganancias y si estas le ayudan a permanecer en el mercado y sobre el cambio de tecnología para mejorar la producción. Sobre si inciden financieramente estos criterios en la empresa Orocosta Agroindustrial S.A para la permanencia en el mercado extranjero.

Así mismo, se utilizarán documentos proporcionados por los encargados de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, y las visitas realizadas a los diferentes lugares donde se realice el proceso de logística de la empresa.

En el próximo capítulo se describe el marco de referencia de la presente indagación.

CAPÍTULO 2: MARCO DE REFERENCIA

En este capítulo se describe, de manera somera, aspectos básicos de la empresa o institución objeto de estudio, la producción de flores y follajes, la descripción y análisis de los procesos productivos y la logística de la exportación de los productos.

2.1. Orocosta Agroindustrial S.A

Orocosta Agroindustrial S.A, es una empresa costarricense, ubicada cerca de la población de Horquetas de Sarapiquí, Costa Rica. Se dedica a la producción y exportación de flores, follajes y plantas tropicales. Cuenta con una producción aproximada de 80 tipos de flores y 200 tipos de follajes.

El factor diferenciante o valor agregado de esta empresa es que cuenta con un servicio de cajas mixtas de follaje y flores, lo que le ha permitido captar el mercado internacional, además de su flexibilidad en cantidad de producto por caja. En los últimos 5 años ha logrado crecer el doble, planteándose como objetivo crecer similarmente en un corto plazo.

Esta empresa nace como una idea de un emprendedor colombiano que exporta rosas y frutas en su país natal y, decidió buscar una nueva oportunidad de mercado por lo que vio en Costa Rica un mercado en el cual podía exportar flores y follajes tropicales. El empresario llega al país y adquiere un terreno de 30 hectáreas en el año 2000 pero las hectáreas no son utilizadas en su totalidad. Las instalaciones que antiguamente era una finca ganadera, la acondicionaron para empezar la idea productiva. Actualmente, compraron 20 hectáreas más y se procede a construir las instalaciones necesarias para el buen funcionamiento productivo de la empresa. (Sáenz Montero, Orocosta, 2014).

2.2. La producción de flores, follajes y enfermedades

La flor más vendida es el ginger ya que representa aproximadamente el 42% de las ventas de flores y los follajes de mayor venta son los philodendron en especial

la monstera y los cordelynes, estos representan un 35% de las ventas. (Ver anexo No. 1 y No. 2, lista de flores, plantas).

Las cordelynes variegados (de varios colores) son las que presentan la mayor incidencia de enfermedades. Las plantas presentan dificultades de crecimientos y desarrollo de calidad por motivo de plagas, enfermedades y fisiopatías. Algunas de las consecuencias de las enfermedades se pueden observar en el anexo No. 3.

De acuerdo con la información brindada en la planta de Orocosta Agroindustrial S.A., las principales complicaciones que llegan a tener con sus productos antes, durante o después de la exportación son las siguientes:

- **Ataque de cochinillas:** En este caso aparecen hojas con falta de color y con insectos escamosos de color marrón.
- **Ataque de araña roja:** A partir de este ataque aparecen hojas amarillas con telarañas en la cara inferior de la hoja.
- **Manchas foliares:** Son causadas por los hongos *Cercospora*, *Fusarium moniliforme* y *Phyllosticta*, sobre todo en las partes con bajo contenido en clorofila.
- **Podredumbres de hojas y tallos:** Estas son causadas por bacterias (*Erwinia*) bajo ambiente cálido y húmedo.
- **Amarilleamiento de las hojas inferiores:** Cuando se produce lentamente, se debe al proceso natural de envejecimiento. Este hábito de crecimiento se debe a la limitada vida del follaje expandido, con el consiguiente amarilleamiento de cada hoja y su muerte a los 2 años. Si las hojas se caen rápidamente suele deberse a un exceso de sequedad y calor.
- **Aparición de hojas descoloridas:** Es ocasionada por la escasez de iluminación. (Sáenz Montero, Orocosta, 2014).

2.3. Descripción y análisis de los procesos productivos

Los procesos pueden agruparse en 3 áreas, los que suceden en el campo, los que se llevan a cabo en la planta de empaque y los que se dan en la oficina.

2.3.1. Procesos en el campo

2.3.1.1. Preparación de terreno y la siembra

La preparación del terreno se realiza de dos formas: manual o con maquinaria pesada, esto dependerá de las condiciones del terreno y de las necesidades que exijan las variedades a sembrar.

Cuando es manual el obrero abre zanjas con una pala para formar las camas de trasplante, acondicionándolas con los materiales e insumos requeridos. Luego de la adecuación del espacio a sembrar se colocan cuerdas a lo largo de la cama a manera de guías y un trabajador hace huecos con la ayuda de un palín. Finalmente, se coloca las plantas en estos huecos y se aplica algún fertilizante granulado de síntesis química.

En las imágenes que siguen se aprecia la preparación del terreno y el cultivo de las plantas, el control de las malezas, la aplicación de agroquímicos, cosechas de las plantas, flores y follajes, procesos en la planta para el empackado

Imagen N° 2
Preparación de terrenos



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A

2.3.1.2. Control fitosanitario manual

Como primera opción, antes de la aplicación de plaguicidas, se elimina la parte de la planta que presenta la enfermedad. Esto se realiza a mano y, en algunos casos, con la ayuda de una tijera de jardinería o cuchillo. Todo el material que se elimina se deposita en un saco y, una vez terminada la tarea, los sacos se trasladan

en la carreta tirada por el tractor hacia el relleno sanitario. Para evitar la contaminación cruzada, el empleado lava y desinfecta sus manos y las herramientas antes de realizar otra labor.

2.3.1.3. Control mecánico de malezas

Se entiende por maleza cualquier planta que compita por nutrientes, espacio, sol o agua contra el cultivo de interés económico. El retiro de la maleza se puede hacer arrancándola con la mano, utilizando un cuchillo o si la cantidad es grande se utiliza una motoguadaña, para lo cual existe un equipo de protección especial que consta de mascarilla, orejeras y falda para protección de piernas.

El material eliminado puede quedar entre hileras de siembra, pero si se determina que hay un riesgo potencial de que favorezca la propagación de algún patógeno o enfermedad, se coloca en la carreta y se traslada hasta el relleno sanitario. Luego de terminada la labor, el empleado lava y desinfecta sus manos, las herramientas y el equipo de protección personal.

Adicional a esto, en algunas plantaciones se controlan las malezas con “gallinas trabajadoras”, las cuales realizan un control biológico en el que además de controlar las malezas acaban con poblaciones de insectos que pueden ocasionar problemas en la exportación de las flores y los follajes. También minimizan la utilización de herbicidas e insumos químicos, ayudando así a la conservación del medio ambiente.

Imagen N° 3
Control de malezas



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A

2.3.1.4. Aplicación de agroquímicos por aspersión

El primer paso es la selección del agroquímico que se debe utilizar el cual se encuentra almacenado en la bodega que ha sido acondicionada para este fin. El bodeguero lo entrega y la persona encargada de revisar la mezcla se coloca el siguiente equipo de seguridad: uniforme de kiana que cuenta con pantalón y camisa, guantes, mascarilla, sombrero con cubre nuca, anteojos, botas de hule, capa y mascarilla con filtro de carbón activado. Con el equipo completo se prepara la mezcla de acuerdo a la dosis recomendada por el fabricante y aprobada por el ingeniero agrónomo de la empresa.

Los ingredientes se agregan por orden de densidad, comenzando por el más denso, luego se deposita la mezcla en la bomba de espalda. La aplicación se realiza caminando a la par de la cama de siembra, con la bomba en la espalda (27 litros) o con la manguera de aplicación (si la mezcla la lleva el tractor) y dirigiendo la boquilla hacia la zona de la planta donde se necesita ejercer el control. Cuando se ha terminado la aplicación se realiza el triple lavado a los envases y estos son clasificados por el proveedor para su posterior devolución.

Imagen N° 4
Aplicación de agroquímicos por asperción



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A

2.3.1.5. Aplicación de agroquímicos granulares

El fertilizante es transportado desde la bodega hacia el campo en alguno de los vehículos de la empresa. El encargado de la aplicación se coloca guantes y con la ayuda de un recipiente plástico para transportar el producto coloca el producto a lo largo de la cama de siembra en el lugar indicado.

2.3.1.6. Cosecha de plantas (Palma Phoenix)

Se entiende como plantas cualquier cultivo que se venda con sus raíces, sustrato y follaje.

Para la extracción de las plantas, se inicia con el adobe que es el proceso de poda de raíces *in situ* y luego se agrega plástico para estimular la producción de raíces, luego de unos días se extrae la planta con ayuda de un palín. La planta se traslada en carreta con el tractor hacia el invernadero donde se realiza el empote la fertilización con fertilizante granular.

El proceso de empote consiste en colocar la planta en una maceta y agregarle el sustrato. Las plantas "empotadas" permanecen en el invernadero durante 7 semanas de adaptación a la maceta. A las 7 semanas se evalúa cada planta y se

descarta las que no cumplen con el estándar de calidad, las demás están listas para ser comercializadas según los requerimientos de los clientes.

Imagen No. 5
Cosecha de flores y follajes



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A

2.3.1.7. Cosecha de flores y follajes

Se entiende por follaje cualquiera de las partes aéreas de la planta que se empaca sin sustrato.

Se corta las flores y los follajes el mismo día o máximo un día antes del día que se van a empacar. Esto lo realiza un obrero con la ayuda de guantes y una tijera de jardinería o cuchillo curvo, cada flor y follaje se coloca sobre una de las estaciones o casetillas ubicadas en el campo sean en los cultivos de intemperie o invernadero. Estas estaciones o casetillas son espacios cubiertos por sarán que cuentan con un sistema de riego para mantener las flores y los follajes hidratados a la espera del vehículo que las trasladará hacia la sala de empaque.

Imagen No. 6
Cosecha de flores y follajes



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A

2.3.2. Procesos en la planta para el empaclado

Las flores y los follajes son transportados a la entrada principal de la sala empacadora para realizar la entrega respectiva.

2.3.2.1. Recepción de flores y follajes

Las flores y los follajes son transportadas a la entrada principal de la sala empacadora para realizar la entrega respectiva. Son recibidas y colocadas en mesas, canastas o baldes con agua. Esta área cuenta con riego por aspersión para mantener la hidratación de las flores y follajes.

Imagen No. 7
Recepción de flores y follajes



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A

2.3.2.2. Lavado de los productos

Una vez recibidas las flores y los follajes se lavan en pilas separadas. La sala de empaque cuenta con 4 hileras de pilas, cada hilera esta subdividida en 4 pilas de dimensiones iguales, dos hileras de pilas son exclusivas para el lavado de flores y las otras dos para el lavado de follajes.

El lavado se realiza por inmersión en las pilas con agua de lluvia recolectada en tanques ubicados estratégicamente en ambos costados de la sala de empaque, la finalidad del lavado es eliminar de forma manual cualquier suciedad.

Imagen No. 8
Lavado de flores y follajes



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A

2.3.2.3. Sistema Deep (inmersión) y secado

Luego del lavado, se sumergen en piletas establecidas que contienen algunos insumos (orobor, serenade, crotonox y leafshine) para el control de hongos y tiempo de vida de las flores y follajes. Esta inmersión lo realiza un obrero que utiliza equipo de protección (guantes, mascarilla, botas y delantal). Las flores y follajes tratadas se colocan en baldes, canastas o estructuras de escurrimiento elaboradas para que se sequen y puedan seguir con el proceso. Los derrames líquidos de estos insumos son canalizados a dos tanquetas de mil litros cada una que mediante un sistema venturi adaptado a cintas de goteo se inyecta el líquido canalizado a plantaciones que rodean la empacadora.

Imagen No. 9
Sistema Deep (inmersión) y secado



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A

2.3.2.4. Control de calidad y rollos

Cuando se han secado se seleccionan de acuerdo con las características de cada pedido y se forman rollos. Se revisa la presencia de insectos y se les elimina. En algunos casos se debe cortar para lo cual se utiliza tijeras de jardinería o algunas mini guillotinas ubicadas en las mesas donde se preparan los productos para su posterior empaque.

Imagen No. 10
Control de calidad



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A

2.3.2.5. Empaque

Finalmente las flores y follajes se colocan en cajas de cartón que se almacenan hasta terminar la labor de empaque. Las cajas son cargadas por el personal de la planta (solamente hombres) hasta un camión que las trasladará hasta el puerto de embarque (Aeropuerto Juan Santamaría). Estas cajas pueden tener un

peso máximo de 30 kg por lo cual la carga se hace en parejas para evitar problemas ergonómicos.

Imagen No. 11
Empaque



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A

Los tallos o partes que resultan de los cortes que se realizan en la sala de flores y follajes o los rechazos de ellos, son ubicados en recipientes y trasladados a un sector de la empacadora en la que se ubica una picadora. Todos los sobrantes se pican y se colocan en sacos para un posterior tratamiento y utilización como abono orgánico en toda la plantación.

Imagen No. 12
Tratamiento de los desechos de flores y follajes



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A

Luego de considerar el proceso de producción de flores y follajes tropicales para la exportación a los mercados de Europa y de los Estados Unidos, en el siguiente capítulo se desarrollan los temas y subtemas que sustentan la presente investigación.

CAPÍTULO 3. MARCO TEÓRICO

Este capítulo trata principalmente del análisis de los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera caso de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015.

Problema: ¿Cuáles son los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera?

En lo que respecta al campo de la administración y las finanzas, el libro “Principios De Administración Financiera” de Lawrence J. Gitman y Chat J. Zutter expone sobre el extenso y profundo uso que se le puede atribuir a las finanzas en el campo de los negocios.

El campo de las finanzas es amplio y dinámico. Afecta todo lo que hacen las empresas, desde la contratación de personal para la construcción de una fábrica hasta el lanzamiento de nuevas campañas de publicidad. Debido a que existen componentes financieros importantes en casi cualquier aspecto de una empresa. (Gitman y Zutter, 2012, p. 3)

Además, Lawrence y Chat definen finanzas como:

Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones: cómo incrementar el dinero de los inversionistas, cómo invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene reinvertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas. (Gitman y Zutter, 2012, p. 3)

3.1. Administración Financiera

Lawrence y Chat exponen en su libro la gran importancia de las finanzas en la administración, principalmente en la toma de decisiones, ambos autores definen administración financiera de la siguiente manera:

El concepto de administración financiera se refiere a las tareas del gerente financiero de la empresa. Los gerentes financieros administran los asuntos financieros de todo tipo de organizaciones: privadas y públicas, grandes y pequeñas, lucrativas o sin fines de lucro. (Gitman y Zutter, 2012, p. 3)

Los autores dejan en claro que las finanzas son muy importantes para poder realizar tareas financieras tan diversas como el desarrollo de un plan financiero presupuesto, el otorgamiento de crédito a clientes, la evaluación de gastos mayores propuestos, y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la compañía. Lo que por ende ayuda a innovar y esto a su vez hace que aumente la competitividad.

3.1.1. Incidencia financiera

La incidencia financiera hace referencias a todos aquellos acontecimientos que afectan ya sea de manera positiva o negativa en el margen de ganancias de la empresa, hecho que se da porque se ve afectada la planeación financiera-estratégica para el control del uso adecuado del dinero en la organización, las exportaciones o ventas, publicidad, producción, entre otras.

La incidencia financiera tiene que ver con la tendencia del mercado y ésta está en relación directa con la corriente o preferencia que toman los mercados a la hora de adquirir un producto nuevo. Por ejemplo, para flores y follajes tropicales, si van bien empacados, el color y la forma del producto, entre otros.

Cabe destacar que el período de estudio que va desde el año 2008 a julio 2015, se toman en cuenta los valores agregados al producto tales como los proyectos de conservación de cero químicos, documentos que demuestre la preservación de las especies, entre otros.

En este punto, las tendencias del mercado se logran mediante la información recolectada, por medio de entrevistas. La empresa Orocosta Agroindustrial S.A., desarrolla sus exportaciones en un mercado alcista (precios suben) por un periodo prolongado de tiempo que permite el aumento de base amplia en los precios del mercado, lo que es considerado como positivo para la compañía.

La rentabilidad financiera y la permanencia en el mercado lo determina la cadena logística que desarrolla la empresa. El señor Carlos Bermúdez May, encargado del área de logística de la empresa Orocosta, hace referencia a que la mayor parte de las exportaciones que se llevan a cabo, están en las manos del cliente en el tiempo convenido y que además, éstas deben llegar en muy buenas condiciones, para lo que se debe efectuar una distribución excelente.

Además, el señor Bermúdez (Febrero, 2015) hace referencia que la tarea no es fácil y que toman en cuenta que existen eventualidades que no se pueden medir en el momento, tales como las enfermedades de las plantas o atrasos en los mecanismos por los que se lleva a cabo el traslado del producto. Sin embargo, en este momento la distribución del producto es buena. Y en algunos casos, pero muy pocos, se vuelve en una mala comercialización.

Cabe recordar que el éxito financiero que aseguran los mercados está en el proceso de exportación expedito. El transporte de la mercadería se realiza por vía aérea porque es un producto perecedero y debe estar en manos del cliente en un máximo de 72 horas, desde que sale de la planta de producción hasta las manos del cliente, por lo que se debe llevar a cabo de la manera más ágil y cuidadosa.

La incidencia financiera y permanencia en el mercado de la empresa no solo depende de la exportación expedita del producto sino de la calidad de los suelos, de los proceso de producción y de la calidad de las flores y follajes. En este caso, mediante las visitas llevadas a cabo por los estudiantes investigadores a la empresa Orocosta S. A., se logró determinar que el proceso de producción, desde la siembra, limpieza, arreglos y hasta su empaque se lleva a cabo a tiempo y con calidad, por lo

que son consideradas como excelentes. (Entrevista realizada a Iván Sáenz Montero, el 18 de Mayo del 2015).

3.2. Exportación

3.2.1. Que son las exportaciones

Según Daniels, Radebaugh y Sullivan definen exportación de la siguiente manera:

La exportación es el medio más común del que sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que puedan diversificar sus sedes de ventas. (Daniels D., et al, 2013, p.714)

3.2.2. Tipos de Exportaciones

Las exportaciones se dividen en dos tipos conocidos la directa e indirecta,

3.2.2.1. Exportación Directa

Daniels, Radebaugh y Sullivan lo definen como:

Consiste en establecer contacto directo con el importador y realizar todo el proceso de la operación de exportación. Involucra la utilización de mayores recursos, contar con una infraestructura adecuada (oficinas), así como recursos humanos bien capacitados en comercio internacional y con una red de contactos de proveedores de servicios a las exportaciones. (Daniels D., et al, 2013, p.714)

En otras palabras, la empresa exportadora realiza todas las operaciones de venta en el exterior, sin el apoyo de ninguna intermediación. Lo cual implica que debe asumir los riesgos de esta operación. Es decir, la empresa realiza la operación

exportadora, bajo su nombre y responsabilidad, manteniendo el control operativo de ello.

3.2.2.2. Exportación Indirecta

Daniels, Radebaugh y Sullivan conceptualizan que: **“En este tipo de exportación la empresa vende localmente sus productos a otra, la cual se encargará del proceso de exportación, asumiendo los costos y riesgos que esto implique.” (Daniels D., et al, 2013, p.714)**

Esta técnica es recomendada para las empresas de pequeña escala, que no cuentan con los recursos, infraestructura, y conocimientos básicos que les permitan realizar por si mismas el proceso exportador”

3.2.3. Ventajas y Riesgos de la Exportación

Algunas de las razones por las que las empresas deciden exportar son:

- a) Tratar de disminuir el riesgo de colocar los productos en un solo mercado.
- b) Incrementar el volumen de ventas, ampliando el segmento de mercado cautivo.
- c) Aprovechar ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales.
- d) Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.
- e) Mejorar la competitividad y calidad de los productos ofrecidos, ya que estas características mejoran considerablemente cuando la producción se adapta a los estándares internacionales.

Por otro lado, al incursionar en los mercados internacionales también pueden presentarse riesgos potenciales tales como:

- a) Capacidad productiva: el pretender abarcar muchos mercados al mismo tiempo, sin considerar la capacidad de producción para atender las demandas de altos volúmenes.
- b) Riesgos financieros: antes de cualquier negociación se debe investigar los contactos y solicitar referencias ya que es posible que el exportador envíe la mercadería y no reciba el pago correspondiente.
- c) Riesgos políticos: son aquellos que pueden darse debido a movimientos multitudinarios de la población, restricciones a la transferencia de divisas, restricciones sorpresivas a la importación de determinados productos, políticas de proteccionismo a productos locales, etc.
- d) Cálculo erróneo de costos: si no se realiza un estudio de la competencia, es posible que no se alcance competitividad por un cálculo deficiente del costo y determinación del precio.

3.3. Exportación de flores y follajes tropicales

3.3.1. Mercados de mayor exportación e importación

Los principales países productores de flores tropicales y follajes son Costa Rica, Hawai, Puerto Rico, Ecuador, Jamaica, Colombia, Israel y Kenia. Las flores tropicales no solo se producen a campo abierto, sino también en invernadero como es el caso de Holanda, Estados Unidos, Italia, Japón y Francia. (Tomado de <http://www.alltropicalflowers.com/archivos/libro12.pdf>, el 23 de Abril del 2015).

El mercado de la Unión Europea es considerado el mayor importador de flores y follajes en el mundo. Se calcula que compra el 50 por ciento de las flores que se cultivan a nivel mundial. Sus importaciones superan los cinco mil millones de Euros al año.

Las flores tropicales, y los productos que cuentan con certificaciones de tipo ambiental y social, son los de mayor demanda por los europeos, especialmente los alemanes, británicos, franceses y holandeses. En el 2011, las importaciones de la Unión Europea de flores y follajes alcanzaron un valor de US\$5.722 millones, con un incremento de 6% en comparación con el valor registrado en el año anterior.

Holanda fue el principal proveedor de flores hacia la Unión Europea, exportando en 2011 US\$3.473 millones. Colombia, por su parte, ocupó el 5 lugar como proveedor de flores a la Unión Europea. Los productos con mayor dinámica importadora en 2011 fueron las Rosas, las Astromelias, Crisantemos, Girasoles, Alboradas, Azucenas y las flores exóticas entre otras.

Colombia es el segundo exportador de flores en el mundo, caracterizado por su experiencia exportadora de más de 40 años y la gran variedad de flores que posee (1.500 identificadas). Los diversos microclimas del país permiten excelentes condiciones de luminosidad, humedad, temperatura y fertilidad, lo que genera flores de mejor calidad. Colombia se posiciona como el primer proveedor de claveles del mundo, y es un productor importante de flores exóticas y tropicales. (Tomado de <http://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/flores-y-follajes>, 13 de mayo del 2015).

3.3.2. Aspectos básicos de las exigencias de los mercados de Europa y de los Estados Unidos

A continuación se describe varios aspectos medulares del mercado europeo y del mercado norteamericano relacionados con la exportación de flores y follajes tropicales desde Costa Rica.

3.3.3. Caracterización y forma de exportación al Mercado Europeo

Para efectos aduaneros, los 27 Estados miembros de la Unión europea UE constituyen un único territorio. Esto significa que la UE es una Unión Aduanera. No existen barreras arancelarias entre los Estados miembros, quienes aplican un Arancel Aduanero Común a los productos importados. Es más, una vez pagados los derechos de aduana y verificado el cumplimiento de los requisitos de importación, los productos importados pueden circular libremente por el resto de la UE sin necesidad de ulteriores controles aduaneros.

El territorio aduanero de la UE comprende los territorios de los siguientes Estados miembros: Bélgica, Bulgaria, República Checa, Dinamarca, excepto las Islas Feroe y Groenlandia, Alemania, excepto la isla de Helgoland y el territorio de

Büdingen, Estonia, Irlanda, Grecia, España, excepto Ceuta y Melilla, Francia, excepto Nueva Caledonia, Mayotte, San Pedro y Miquelón, Wallis y Futuna, Polinesia Francesa y los Territorios Australes y Antárticos Franceses, aunque incluyendo los Departamentos de Ultramar franceses de Guadalupe, Guayana Francesa, Martinica y Reunión, Italia, excepto los municipios de Livigno y Campione d'Italia, así como las aguas nacionales del lago de Lugano comprendidas entre la orilla y la frontera política de la zona situada entre Ponte Tresa y Porto Ceresio, Chipre (hasta que se solucione el problema de Chipre, queda en suspenso la aplicación del acervo comunitario en las zonas donde el Gobierno de la República de Chipre no ejerce el control efectivo), Letonia, Lituania, Luxemburgo, Hungría, Malta, El territorio europeo de los Países Bajos, Austria, Polonia, Portugal, Rumania, Eslovenia, Eslovaquia, Finlandia, Suecia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, incluidas las Islas Anglonormandas (Islas del Canal) y la isla de Man, El territorio aduanero de la comunidad incluye las aguas territoriales, las aguas marítimas interiores y el espacio aéreo de los Estados miembros, excepto las aguas territoriales, las aguas marítimas interiores y el espacio aéreo de los territorios que no forman parte del territorio aduanero comunitario.

Los siguientes territorios, que están situados fuera del territorio de los Estados miembros, incluidas sus aguas territoriales y su espacio aéreo, deberán ser también considerados como parte del territorio aduanero comunitario: El territorio del Principado de Mónaco, el territorio correspondiente a las zonas de soberanía del Reino Unido en Akrotiri y Dhekelia, en Chipre.

3.3.3.1. El Código Aduanero Comunitario Europeo

El grueso de las normas aduaneras de la UE se recoge en el Código Aduanero Comunitario, adoptado en virtud del Reglamento (CEE) No. 2913/92 del Consejo (DO L-302 19/10/1992) y el Reglamento (CEE) No. 2454/93 de la Comisión (DO L-253 de 11/10/1993), que establece sus disposiciones de aplicación. Ambas normativas contemplan todas las cuestiones aduaneras relacionadas con el

comercio con países terceros y garantizan prácticas aduaneras uniformes y transparentes en todos los países de la UE.

3.3.3.2. El número EORI

EORI significa "Economic Operator Registration and Identification" (Registro e Identificación de Operadores Económicos). El número EORI se comenzó a utilizar en la UE el 1 de Julio de 2009. Es un identificador, único en toda la UE, asignado por la autoridad designada en cada Estado Miembro a los operadores económicos, empresas (personas jurídicas) o personas físicas, que debe ser utilizado como referencia común en las relaciones de éstos con las autoridades aduaneras de toda la UE.

El operador utilizará este número en todas las comunicaciones con las autoridades aduaneras comunitarias en las que se requiera un identificador comunitario, por ejemplo en las declaraciones aduaneras. Los operadores económicos establecidos fuera de la UE únicamente tendrán que solicitar un número EORI si presentan una Declaración Aduanera, una Declaración Sumaria de Entrada (ENS) o una Declaración Sumaria de Salida (EXS).

La aplicación del EORI asegurará que las medidas para mejorar la seguridad introducidas por la "Enmienda de Seguridad" (Reglamento (CE) No. 648/2005, del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-117 04/05/2005) (CELEX 32005R0648) del Código Aduanero Comunitario y sus Disposiciones de Aplicación sean más efectivas al permitir identificar a todos los operadores mediante un número común único en toda la UE.

Se puede consultar más información sobre el EORI en las Directrices EORI e información sobre aduanas en las páginas web de las Aduanas de cada Estado miembro.

3.3.3.3. Declaración Sumaria de Entrada

Desde el 1 de Enero de 2011, el transportista de las mercancías que vayan a ser introducidas en el territorio aduanero de la UE, deberá presentar con antelación información sobre la carga en la oficina aduanera de primera entrada en la UE.

Esta información se deberá facilitar a través de una Declaración Sumaria de Entrada (ENS) que ha de ser presentada con antelación por parte del transportista de las mercancías, aunque en algunos casos también puede hacerlo el importador-destinatario, o un representante del transportista o del importador. La declaración ENS deberá ser presentada incluso si las mercancías no van a ser importadas en la UE.

Los plazos para la presentación de la ENS varían dependiendo del modo de transporte con el que se introduzcan las mercancías en el territorio aduanero de la UE:

- a) Contenedores de carga marítima: Al menos 24 horas antes de la carga en el puerto extranjero de salida
- b) Carga marítima a granel: Al menos 4 horas antes de la llegada al primer puerto del territorio aduanero comunitario
- c) Trayectos marítimos cortos: Al menos 2 horas antes de la llegada al primer puerto del territorio aduanero comunitario
- d) Trayectos aéreos de corto recorrido (menos de 4 horas de duración): Al menos en el momento del despegue efectivo del avión.
- e) Trayectos aéreos de largo recorrido (4 horas o más de duración): Al menos 4 horas antes de la llegada al primer aeropuerto del territorio aduanero comunitario
- f) Tráfico por carretera: Al menos 1 hora antes de la llegada.
- g) Parte de la información que el transportista ha de incluir en la ENS procede de los documentos que debe aportar el exportador: conocimiento de embarque, facturas comerciales, entre otros. Por tanto, es fundamental que estos datos lleguen a la parte responsable de presentar la ENS en el tiempo y forma adecuados.

La declaración ENS se sitúa en el ámbito del Import Control System (ICS) que es aplicable desde el 1 de Enero de 2011, como parte de la “Enmienda de Seguridad” del Código Aduanero Comunitario.

3.3.3.4. Procedimientos de importación

Los productos importados en el territorio aduanero comunitario deben ir acompañados de una declaración sumaria que se presenta a las autoridades aduaneras del lugar donde deban descargarse. En ese momento, las mercancías se encuentran en situación de depósito temporal (durante un máximo de 45 días en el caso de las mercancías transportadas por vía marítima, o de 20 días en los demás casos), lo que significa que quedan bajo control de la Aduana hasta que se les asigne un destino aduanero. Los principales destinos aduaneros son los siguientes:

a) Despacho a libre práctica

Las mercancías se "despachan a libre práctica" cuando han cumplido los requisitos relativos a la importación de productos en la UE (pago de los derechos de aduana y aplicación de las medidas comerciales no arancelarias). Una vez que se han pagado no sólo los derechos arancelarios, sino también los impuestos indirectos que gravan el consumo interior (el impuesto sobre el valor añadido (IVA) y los impuestos especiales que correspondan), las mercancías se consideran "despachadas a consumo", pues han cumplido las condiciones establecidas para su consumo en el Estado miembro de destino.

b) Procedimiento de tránsito

Los procedimientos de tránsito aduanero facilitan la circulación de mercancías entre dos aduanas de uno o dos Estados miembros de la UE, suspendiendo temporalmente la aplicación de los derechos arancelarios y determinadas medidas de política comercial, de modo que las formalidades de despacho se transfieren de la aduana de partida a la aduana de destino.

c) Depósito aduanero

Este procedimiento permite almacenar las mercancías importadas en depósitos especialmente designados para ello, lo que supone la suspensión de los derechos, gravámenes y medidas de política comercial hasta la asignación de las mercancías a otro régimen o destino aduanero.

d) Perfeccionamiento activo

Este procedimiento permite importar mercancías en la UE exentas del pago de derechos, gravámenes y medidas de política comercial, para su transformación bajo control aduanero y posterior reexportación fuera de la UE. Cuando los productos acabados no se exportan definitivamente, se les imponen los correspondientes derechos y medidas.

e) Importación temporal

Este procedimiento permite la entrada de mercancías en la UE con exención del pago de derechos de importación siempre y cuando se destinen a la reexportación sin que el producto sufra ningún cambio. El plazo máximo durante el cual las mercancías pueden someterse a este procedimiento es de dos años.

f) Introducción en una zona franca o en un depósito franco

Se entiende por zonas francas unas áreas especiales del territorio aduanero de la UE en las que pueden introducirse mercancías libres del pago de derechos aduaneros y no sujetas a medidas de política comercial, IVA ni impuestos especiales, en espera de que se les asigne otro destino aduanero o se reexporten. Las mercancías también pueden someterse a operaciones simples tales como cierta transformación y reenvasado. (Tomado de http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/procedural_aspects/index_en.htm, el 06 de mayo del 2015).

g) Declaración en aduana: DUA (Documento único Administrativo)

La asignación de las mercancías a cualquier destino aduanero se efectúa por medio del Documento único Administrativo (DUA), formulario común a todos los

Estados miembros de la UE con arreglo al Código Aduanero Comunitario y al Reglamento.

Tanto el importador como su representante pueden presentar el DUA a las autoridades aduaneras. La representación puede ser:

- a) *Directa*: Los representantes actúan en nombre y por cuenta ajena
- b) *Indirecta*: Los representantes actúan en nombre propio, pero por cuenta ajena.

El DUA puede presentarse:

- a) Bien por medios electrónicos directamente conectados con las autoridades aduaneras (cada Estado miembro puede tener su propio sistema).
- b) Bien presentándolo físicamente a la aduana correspondiente. (Tomado de http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/procedural_aspects/general/declaration/index_en.htm, 10 de Junio del 2015).

h) Valor en aduana

El valor de las mercancías importadas es uno de los elementos que utilizan las autoridades aduaneras para calcular el importe de la deuda aduanera que debe abonarse antes de que las mercancías puedan entrar en la UE, ya que la mayor parte de los derechos de aduana y el IVA se expresan como un porcentaje del valor de las mercancías declaradas.

La definición del valor en aduana se basa en el concepto de "valor de transacción", esto es, el valor comercial de las mercancías en el punto de entrada en la UE. En general, equivale al importe total del precio de compra y los costes de entrega en el lugar en que las mercancías se introducen en el territorio aduanero. Este valor no siempre es idéntico al precio que figura en el contrato de compraventa, pudiendo sufrir una serie de ajustes. (Tomado de http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/declared_goods/index_en.htm, 10 de Junio del 2015).

3.3.3.5. El Mercado único y sus principios

El Mercado único Europeo se fundamenta en el principio de libre circulación de mercancías, que supone la eliminación de los controles fronterizos, los derechos de aduana y cualquier barrera comercial entre los Estados miembros. La libre circulación de mercancías en la UE se basa en los siguientes principios:

- a) **Principio de no discriminación:** Las mercancías legalmente importadas no pueden recibir, debido a su origen, un tratamiento diferente del otorgado a los productos nacionales del mismo tipo, salvo determinadas excepciones.
- b) **Principio de reconocimiento mutuo:** Según este principio, todo producto fabricado y comercializado legalmente con arreglo a la normativa de un Estado miembro debe admitirse, en principio, en el mercado de cualquier otro Estado miembro.
- c) **Armonización legislativa:** Esta técnica legislativa va encaminada a aproximar las normativas nacionales de los Estados miembros. Para ello, el principal instrumento de que dispone la UE es la Directiva. Las Directivas establecen la estructura a la que debe adecuarse la legislación de los Estados miembros, adoptando nuevas leyes o reglamentaciones o modificando las ya vigentes, de modo que las normativas de todos los Estados miembros estén armonizadas. (Unión Europea, Síntesis de la legislación, Instrumentos jurídicos comunitarios: (Tomado de http://europa.eu/scadplus/glossary/community_legal_instruments_es.htm, el 10 de Junio del 2015).

3.3.3.6. Clasificación de productos en nomenclaturas arancelarias

La correcta clasificación de un determinado producto en un código arancelario es el primer paso para obtener información de interés sobre el mismo. Por ejemplo:

- a) El tipo del derecho y demás impuestos aplicables a su importación y exportación.

- b) La posible aplicación de determinadas medidas, por ejemplo derechos antidumping.
- c) Estadísticas sobre comercio exterior.
- d) Formalidades de importación y exportación y otros requisitos no arancelarios.

3.3.3.7. Sistema Armonizado, Nomenclatura Combinada y Código Taric

El Sistema Armonizado ("SA" o Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías) es una nomenclatura creada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y compuesta por unos 5000 grupos de mercancías organizados por secciones, capítulos (de dos dígitos), partidas (de cuatro dígitos) y subpartidas (de seis dígitos). La clasificación de productos se basa en una estructura jerárquica. Para facilitar una interpretación uniforme, el SA va acompañado de Reglas de Interpretación y Notas Explicativas.

La UE y sus Estados miembros aplican el SA en sus clasificaciones arancelarias. En el SA se basan los aranceles y estadísticas de comercio internacional de más de 200 países.

La Nomenclatura Combinada (NC) es el sistema de codificación que utiliza la UE para clasificar productos con el fin de aplicar el Arancel Aduanero Común y obtener las estadísticas comerciales internacionales e intracomunitarias. Es un sistema basado en códigos de ocho dígitos, correspondientes a los de la nomenclatura del SA con posibles subdivisiones propias de la UE.

El Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC) identifica las mercancías a fin de incluir todas las medidas arancelarias y de política comercial aplicables en la UE (suspensión temporal de derechos, derechos antidumping, etc.). Su estructura se basa en el código de ocho dígitos de la NC, al que se añaden dos dígitos adicionales (Subpartidas Taric), como se ilustra en el siguiente ejemplo:

Tabla No 3.

Ejemplo de como la estructura se basa en el código de ocho dígitos de la Nomenclatura Combinada.

Arancel Integrado de las Comunidades Europeas

95	- Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deporte; sus partes y accesorios	(Capítulo del SA)
9506	- - Artículos y material para cultura física, gimnasia, atletismo, demás deportes, incluido el tenis de mesa o para juegos al aire libre, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo; piscinas, incluso infantiles	(Partida del SA)
9506.91	- - - Artículos y material para cultura física, gimnasia, atletismo	(Subpartida del SA)
9506.91.10	- - - - Aparatos de gimnasia con sistema de esfuerzo regulable	(Código NC)
9506.91.10.10	- - - - - Sillines y soportes, almohadillado y revestimiento de sillines	(Código TARIC)
9506.91.10.90	- - - - - Los demás	(Código TARIC)

Fuente: (Tomado de la Comisión Europea, Fiscalidad y Unión Aduanera, Sistema Armonizado: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/excise_duties/gen_overview/index_en.htm, en enero del 2015).

3.3.3.8. Régimen comercial aplicable a la importación

La UE, como miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), basa su régimen común de importación en el principio de "libertad comercial". Esto significa que la UE preconiza políticas comerciales liberales, que faciliten la circulación de mercancías y servicios a través de sus fronteras, aplicando los principios de consolidación arancelaria y no discriminación entre socios comerciales.

No obstante, esta norma general admite algunas excepciones en caso de que la UE aplique Instrumentos de Defensa Comercial, creados después de que en una serie de acuerdos de la OMC se reconociera el derecho de sus miembros a reprimir las prácticas comerciales desleales. Los instrumentos creados por la UE son los siguientes:

- a) Medidas de vigilancia, que no son instrumentos de restricción de las importaciones, sino un sistema de licencias de importación obligatorias que las autoridades de los Estados miembros expiden con fines de control. Se aplican principalmente a determinados productos agrícolas, textiles y siderúrgicos.
- b) Límites cuantitativos a las importaciones de una serie de productos procedentes de determinados terceros países a fin de proteger a los productores europeos frente al peligro que suponen las importaciones masivas a precios muy bajos.
- c) Medidas de salvaguardia, aplicadas individualmente a las importaciones que perjudiquen o amenacen perjudicar a la industria de la UE. Consisten en la restricción temporal y urgente de determinadas importaciones. El procedimiento para imponerlas puede incoarse a instancias de un Estado miembro o por iniciativa propia de la Comisión Europea, la industria no puede solicitarlas directamente. En cualquier caso, las medidas deben siempre respetar el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC.

Por su parte, las restricciones a la importación se aplican en los siguientes sectores:

- a) *Productos agrícolas*: La importación en la UE de determinados productos agrícolas puede supeditarse a la presentación de un certificado de importación expedido por las autoridades competentes de los Estados miembros de la UE, antes de su despacho a libre práctica, a instancia del importador y con el depósito de una garantía reembolsable previa presentación de un justificante de la importación. Los certificados de importación tienen varios propósitos: por ejemplo, supervisar los flujos comerciales y administrar contingentes arancelarios o medidas de salvaguardia.

La legislación aplicable figura en el Reglamento (CE) n° 376/2008 de la Comisión (DO L-114 26/04/2008), por el que se establecen disposiciones comunes de aplicación del régimen de certificados de importación, de exportación y de fijación anticipada para los productos agrícolas. (Tomado de http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/agri_fish/agri/index_en.htm Comision Europea, 2011. El 10 de Junio del 2015).

3.4. Caracterización y forma de exportación hacia el mercado de los Estados Unidos

3.4.1. Plantas Ornamentales, Follaje y Flores: Plantas vivas cortadas o en vástago

Entre las importantes características del mercado de Estados Unidos encontramos que Guatemala es el principal abastecedor externo en la categoría de plantas sin raíz y vástagos de plantas. Guatemala tiene aproximadamente el 30 por ciento de participación en las importaciones totales de los productos de esta categoría. Los otros abastecedores de importancia son Costa Rica, Holanda, Bélgica y México. Guatemala logra el liderazgo en este mercado gracias al tratado de libre comercio suscrito con Estados Unidos.

En referencia a las reglas de origen establecidas en la importación de estos productos por parte de Estados Unidos, se dictamina que Estados Unidos como país de cultivo y cosecha confiere origen, aun cuando el cultivo provenga a partir de

semillas, bulbos, tubérculos, rizomas, esquejes, retoños, yemas u otras partes vivas de plantas importadas de un país no parte como Guatemala.

En cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias se establece que toda exportación hacia Estados Unidos de plantas ornamentales, flores y follaje, debe estar acompañado de un certificado fitosanitario. Este certificado verifica y garantiza que el embarque de plantas ha sido inspeccionado conforme los requerimientos fitosanitarios de los Estado Unidos.

Las normas de acceso a Estados Unidos establecen regulaciones sobre embalaje y etiquetado, los materiales utilizados para embalaje deben ser nuevos, sanitariamente aptos, técnicamente adecuados, homogéneos y resistentes a la manipulación y transporte. De la misma forma, la rotulación y etiquetado debe indicar claramente el nombre de la empresa, fecha de embalaje, razón social del exportador, nombre del producto, origen del producto y lugar en donde fue embalado. Además no se permite el ingreso de plantas en su maceta ya que esto constituye un riesgo de que ingresen plagas.

A parte de estas normas se requiere el permiso escrito de entrada emitido por el Servicio de Salud Animal y Vegetal de Estados Unidos (Animal and Plant Health Inspection Service, USDA-APHIS-PPQ). El permiso es usualmente solicitado por el importador en los Estados Unidos. Existen tres tipos de permisos:

- a) *Permiso PPQ, forma 597*: Permiso escrito que se utiliza para solicitar la entrada de plantas vegetales y sus productos. Usualmente lo realiza el importador en los Estados Unidos.
- b) *Permiso VS*: Es un permiso escrito que se solicita para entrar material prohibido por la regulación de Estados Unidos. Regulaciones bajo la autoridad aduanal según manual, 7CFR 319.74.
- c) *Permiso CITES*: Se utiliza para solicitar la entrada de productos protegidos internacionalmente de acuerdo con la Convención Internacional de Comercio, todo embarque es revisado en las aduanas de Estados Unidos, para

determinar la ausencia de plagas o enfermedades; la inspección se basa en el grado de riesgo de cada especie y familia de la planta.

3.4.1.1. Flores cortadas

El mercado de Estados Unidos es el segundo importador mundial de flores de corte después de Alemania. El consumo por persona, por ejemplo de rosas, es de alrededor de 4 a 5 tallos anuales, significativamente menor al registrado en Europa de 30 a 40 tallos anualmente. No obstante, el crecimiento en las tendencias del consumo es significativo.

Se caracteriza por ser un mercado altamente competitivo, especialmente con relación a las flores provenientes de Colombia, Ecuador y Costa Rica. Las flores más vendidas son las rosas, seguidas por los claveles y los crisantemos. Los consumidores seleccionan el color de las flores de acuerdo con la moda, la estación del año y de la ocasión.

Las ventas siguen un comportamiento estacional, con picos máximos durante las siguientes épocas del año:

- a) Día de San Valentín: 14 de febrero
- b) Día de la Mujer: 8 de marzo
- c) Pascua: mes de abril
- d) Día de las madres: segundo domingo de mayo
- e) Día de Todos los Santos (Thanks Giving Day): octubre
- f) Navidad: Noviembre hasta el 25 de diciembre.

Guatemala es el tercer abastecedor externo de rosas al mercado de Estados Unidos, después de Colombia y Ecuador; también abastece parte de la demanda de crisantemos, claveles estándar, anturios, y orquídeas.

El valor de las exportaciones de rosas y capullos cortados de Guatemala con destino a este mercado, se ha estabilizado durante los últimos años, pero ha crecido significativamente el valor de las ventas de otras flores cortadas.

3.4.1.2. Follaje

Las importaciones de follaje realizadas por los Estados Unidos, se conforman principalmente por hojas, ramas y demás productos similares utilizados para buqués o para propósitos ornamentales.

Una publicación en la Página Web (5 de julio 2015) hace referencia a que los principales abastecedores del mercado son Italia, México, Costa Rica y Canadá; últimamente han ganado terreno las importaciones provenientes de India y China principalmente en lo que respecta a buqués secos o blanqueados. Guatemala tiene la 5ª posición como abastecedor del mercado norteamericano. Tanto las flores cortadas como el follaje deben cumplir con las normas y los permisos indicados en el caso de las plantas ornamentales. (Tomado de <http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/104/1/T-UIDE-0033.pdf>, el 05 de Julio del 2015).

3.4.1.3. Antes de exportar es indispensable conocer las características del mercado estadounidense

Para aquellos que se encuentran iniciando el proceso de exportación de productos a Estados Unidos, aprovechando el Tratado de Libre Comercio TLC suscrito con Costa Rica, es necesario que conozcan algunas condiciones comerciales y ciertas cualidades de los consumidores con el fin de reducir errores y malas decisiones.

Lo primero, es necesario saber que EE.UU. no es un mercado homogéneo, ya que considerando su tamaño y la variada composición étnica y religiosa de su población hay que considerar como resultado la existencia de numerosos mercados distintos o sub mercados, lo que permitiría sostener que siempre habrá un nicho en el cual incursionar. Debido a que es un mercado altamente competitivo, un nuevo exportador debe elaborar estrategias de comercialización que permitan, además de destacar los atributos de su producto, diferenciarse de la competencia.

Como consumidores, el ciudadano estadounidense promedio puede ser calificado como una persona con alto nivel de consumo y siempre abierto a probar

nuevos productos y experimentar. Esto lleva a que sea exigente, se informe y tenga conciencia de lo que consume, incluso con cuidado del medio ambiente.

En términos legales conoce muy bien sus derechos como consumidor y hace uso de las leyes que lo protegen. En el caso de verse perjudicado, no tendrá dudas en levantar una demanda ante perjuicios ocasionados por productos de mala calidad, y tendrá instituciones que lo respalden. Es cierto que el precio es una variable relevante al decidir las compras, pero factores como la calidad, la garantía y el servicio post venta son tanto o más importantes.

Cuando un producto determinado pueda asociarse a un criterio de novedad o exclusividad, tienen mayores posibilidades de ser valorados por su calidad y no tanto por su precio. Asimismo, se le da una importancia especial a la presentación del producto, por tal motivo el empaquetado o envase debe ser de calidad. Respecto a los productos alimenticios, se privilegian aquellos que estén frescos, sean prácticos y rápidos de cocinar, sin dejar de lado sus características saludables y la posibilidad que sean fortificados.

Por las características culturales, los estadounidenses tratan de reducir su tiempo al máximo a la hora de ir de compras, situación que se está comprobando a la hora comparar precios, ya que un consumidor promedio gasta 20 minutos en una tienda y recorre menos de la cuarta parte de ella. Por tal motivo, más consumidores frecuentan tiendas pequeñas por su fácil acceso y recorrido.

Una condición que favorece a Costa Rica es que quieren disponibilidad todo el año de sus alimentos preferidos y cada vez más demandan comidas étnicas como la china, mexicana, árabe, italiana, incluso con preparación kosher. Mientras entre los asiáticos y afroamericanos cocinan más en el hogar, y consumen más productos del mar, las familias de origen hispano consumen entre un 35 y 40 % más frutas y vegetales que el promedio de la población. (Tomado de www.diariocomex.cl/17628/antes-exportar-conozca-caracteristicas-mercado-estadounidense, el 05 de Julio del 2015).

Considerados los factores internos y extremos que indican en la producción de flores y follajes tropicales y las generalidades del mercado europeo y de los Estados Unidos, en el siguiente apartado se discurre sobre la cadena logística de producción y exportación de flores y follajes tropicales a los mercados de Estados Unidos y Europa.

3.5. Cadena logística de producción y exportación de flores y follajes tropicales a los mercados de Estados Unidos y Europa

La preparación del terreno, la calidad de las semillas, el empleo de productos químicos o naturales, la cuidadosa cosecha, el empaque y transporte de la producción dentro de la normativa vigente, aseguran buenos precios en el mercado nacional e internacional.

A continuación se describe la producción, las condiciones legales para la exportación de las flores y follajes tropicales a los mercados de Europa y de los Estados Unidos.

3.5.1. La logística del proceso de exportación de flores y follajes tropicales a los mercados de Europa y de Estados Unidos

3.5.1.1. Logística de exportación

Para que la empresa Orocosta Agroindustrial S.A. logre exportar sus productos desde Sarapiquí de Costa Rica hacia otro país, se realiza por medio aéreo, ya sea un vuelo de pasajeros o un vuelo carguero, en nuestro país el medio utilizado es el vuelo pasajero, los cuales se detallan a continuación:

- a) Vuelo de pasajeros:** Es el vuelo regular que utilizan las personas para viajar a otros países. En la base del avión primeramente se ubican las maletas de los pasajeros, y finalmente lo de la exportación. (Ver imagen No.13). En los puntos de escala del vuelo de igual forma los paquetes de exportación son los últimos en ubicarse en el avión.

Imagen No. 13
Vuelo pasajeros



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A. Elaborado por: Arroyo B., Murillo A., Requene G., Villalobos S., Febrero 2015

b) Vuelo carguero: El único país que utiliza este tipo de vuelo es Estados Unidos. Esto debido a que el producto una vez que llega se baja a bodega. Europa cuenta muy poco con este servicio y usualmente dura más en llegar. (Ver imagen No.14). En algunos casos en Estados Unidos también se logran negociaciones por kilo y puesto en bodega o el servicio “door to door” (puesto en casa).

Imagen No. 14
Vuelo carguero



Fuente: Orocosta Agroindustrial S.A. Elaborado por: Arroyo B., Murillo A., Requene G. y Villalobos S., Febrero 2015.

3.5.1.2. Confección, envío de factura comercial y lista de empaque

Junto con la mercancía, la empresa debe enviar a la agencia aduanera la factura comercial y la lista de empaque. Pero antes de esto, debe llamar a la agencia de aduanas e indicar la cantidad aproximada de mercancía que se va a enviar, para que ésta pueda reservar el pasaje de avión y la empresa colocar el número de envío en la factura. Así es más fácil para la Aduana saber que mercancía le está llegando, para su revisión y posterior envío.

La Factura Comercial es el documento más importante de los realizados para trámites de una exportación, ya que en ésta se contemplan los datos de la mercadería a exportar de manera específica. Dicha factura debe incluir los siguientes datos:

- Número y, en su caso, serie.
- Fecha de su expedición.
- Nombre y apellidos, razón o denominación social completa, tanto del obligado a expedir factura como del destinatario de las operaciones.
- Número de Identificación Fiscal que brinda el país importador.
- Domicilio, tanto del obligado a expedir factura como del destinatario de las operaciones.
- Descripción de las operaciones, consignándose todos los datos necesarios para la determinación de la base imponible del Impuesto. Se sugiere incluir descripción de la mercancía (cantidad, denominación y precio), condiciones de pago y términos de entrega.
- La fecha en que se hayan efectuado las operaciones que se documentan o en la que, en su caso, se haya recibido el pago anticipado, siempre que se trate de una fecha distinta a la de expedición de la factura. (Bermudez May, 2015)

Además de los anteriores requisitos, como se mencionó anteriormente, la factura debe llevar el número de documento de la guía aérea.

Por otro lado, la lista de empaque consiste en un documento que debe acompañar a la factura y sirve para el reconocimiento de las mercancías por parte de la aduana. La lista de empaque debe incluir los siguientes datos:

- Número de la factura o pedido al que corresponde
- Fecha, nombre y razones sociales del comprador y vendedor
- Cantidad, denominación precisa y tipo de embalaje de la mercancía, con identificación de las marcas si existen.
- Peso bruto, neto y cubicaje. (Bermudez, Mayo, 2015).

3.5.1.3. Embalaje de la mercadería

La empresa exportadora debe preparar la mercadería para sacarla de la empresa y enviársela a la agencia contratada. La preparación consiste en la colocar el producto a exportar dentro del embalaje pertinente, éste debe ser colocado en cajas de cartón corrugado y etiquetado de acuerdo con las indicaciones del comprador.

El etiquetado consiste en la descripción del producto y la indicación de la empresa exportadora y del cliente en el extranjero.

3.5.1.4. Transportar la mercadería hasta el aeropuerto

Por último, la empresa exportadora debe encargarse de transportar la mercadería hasta el aeropuerto Juan Santamaría en Alajuela. Para este paso, podrá enviarla en un vehículo propiedad de la empresa lo cual es muy común, y es la forma de muchas empresas con el fin de abaratar costos. De esta manera lo realiza la empresa Orocosta, o bien puede contratar el servicio de transporte, el cual es generalmente cobrado bajo la modalidad de flete, es decir por la distancia del viaje.

Actualmente la empresa Orocosta realiza el transporte aéreo, ya que es más veloz y se evita que el producto este menos tiempo empacado y que se llegue a dañar, esto porque es perecedero. Habiendo cumplido la empresa exportadora con todos los pasos que le competen ahora el trabajo del despacho de la mercadería será responsabilidad de la terminal de carga, para este caso Fast Cargo Services S.A, o el que elija el cliente.

3.5.1.5. Pasos de la Terminal de Carga

Reservar el pasaje de avión

La terminal de carga debe asegurarse de que la mercancía será transportada el día previsto. Después de la reservación la terminal de carga deberá adquirir los documentos necesarios para poder enviar la mercadería hacia el país de destino. En

cuanto a la aerolínea escogida, algunas veces las agencias pueden realizar recomendaciones, pero el exportador es el que la escoge.

La reservación se hace cuando el vendedor le informa a la agencia el día que saldrá la mercadería y la cantidad de mercadería aproximada que se enviará. En el documento se indican las condiciones del contrato, entre estos: que la mercadería no debe ir refrigerada, que se reporte la llegada de esta al aeropuerto, y un punto importante dentro de este es el seguro de transporte. El pago de este seguro es decisión del comprador, muchas veces es obviado para no incurrir en mayores costos, no obstante, es un riesgo que corre en caso de que le pase algo al mercancía.

Confeccionar el Formulario de Autorización de Desalmacenaje FAD

Este documento se tramita ante PROCOMER y debe realizarse para cada exportación que requiera un permiso Fitosanitario. La terminal de carga realiza una transmisión electrónica a PROCOMER para que ellos a través de TICA le hagan el levante, es decir el permiso para continuar con el envío. El número de FAD asignado electrónicamente, queda registrado y se imprime en la esquina superior izquierda del fitosanitario. Sin esta nota la mercadería no podrá salir del aeropuerto.

Confeccionar la Declaración Única Aduanera (DUA)

El DUA corresponde a un documento necesario para la exportación de mercancía a la Unión Europea y países terceros. En este documento están contemplados todos los datos necesarios para la salida de la mercancía, los cuales deben coincidir con los descritos en la factura comercial. Este escrito se tramita vía Web en la página de TICA. Cuando se envía electrónicamente el DUA por TICA, se queda en espera de la respuesta acerca de sí la mercadería y documentos serán revisados:

- a) Revisión física (semáforo rojo), significa que la exportación está sujeta a revisión por parte de un aforador de Aduana, quien se presenta a la Terminal de Carga / Almacén Fiscal / Zona Franca donde está la carga.
- b) Revisión documental (semáforo amarillo) indica que la documentación física debe llevarse a la Aduana para su revisión.
- c) Sin revisión (semáforo verde) no requiere de ninguna inspección. (Bermudez May, 2015).

En todos los casos debe esperarse la orden de "*levante*" de parte de Aduana para que el transportista pueda tomar la carga y despacharla. Este procedimiento aplica a todas las modalidades de transporte.

Cuando este documento ya se tiene, se le entrega a la aerolínea que a la vez lo pone a la disposición de la terminal de carga para entregarlo a la aduana, siguiendo los pasos establecidos por la Dirección General de Aduanas. Con éste quedan todos los movimientos registrados en TICA (Ministerio de Hacienda). Este documento no se envía al comprador, por ser un documento y proceso totalmente de índole nacional. Por otro lado, el exportador puede acceder el documento e imprimirlo a través de internet. (Ver anexo No. 3).

Adquirir el Certificado de Origen

Este documento se adquiere en Promotora de Comercio Exterior, por un valor tres dólares. Con el cual no se cobran aranceles sobre ésta. En este documento, al igual que en los otros, se indican los datos del comprador y del vendedor, así como los de la mercadería a enviar. Este es un documento por el cual se certifica que una mercancía que se exporte del territorio de una Parte a territorio de otra Parte, califica como originaria. (Tomado de www.procomer.com, 2015).

Adquirir el Certificado Fitosanitario

Éste se obtiene en el aeropuerto, sea o no revisada la mercadería, a través del inspector del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Solo en caso de que la mercancía presentara alguna anomalía este permiso no le será entregado a la

terminal de carga. Sin éste documento la mercadería no podrá salir del país, ya que es un requisito como medida de protección ambiental. En este documento, específicamente en la parte superior izquierda se indica el número de documento del Formulario de Autorización de Desalmacenaje.

Despachar la mercadería y los documentos que necesita el comprador

Con todos los documentos en regla y la aerolínea escogida para el transporte de mercadería, la terminal de carga debe transferir la responsabilidad de la mercadería a la aerolínea, por ende encargada de llevar el producto hasta su destino.

Además de la mercancía, y al haber adquirido todos los documentos necesarios la terminal de carga, debe enviar el carrier, el cual corresponde a un sobre con todos los documentos que debe tener el comprador para sacar la mercadería de la aduana. Estos, según la información brindada por Carlos Bermúdez May de Fast Cargo, son:

- a) Factura comercial (original). (Ver anexo No. 5).
- b) Lista de empaque o PackingList (original). (Ver anexo No. 6).
- c) Permiso Fitosanitario (original). (Ver anexo No. 7).
- d) Certificado de Origen (original). (Ver anexo No. 8).
- e) Carta de porte aéreo o Air Waybill. (Ver anexo No. 9).

En el caso del transporte aéreo, los documentos anteriores (carrier) se envían en el mismo avión. Esto, porque los documentos son entregados con más facilidad y antes que la mercancía por lo cual el cliente no tendrá problemas.

Otro aspecto importante a mencionar es, según la información brindada por el Sr. Bermúdez de Fast Cargo, si los documentos se llegaran a extraviar, la agencia puede enviar una guía sustituta con la cual no será cobrada ninguna multa, hasta que aparezcan los documentos. En el caso de que las flores y follajes tropicales

sean para fines comerciales estos son revisados y debe cumplir con tres requisitos específicos:

- CITES- Protección de especies amenazadas, esto para el caso de las cycas y las samias.
- Control fitosanitario.
- Voluntario- Productos de producción ecológica

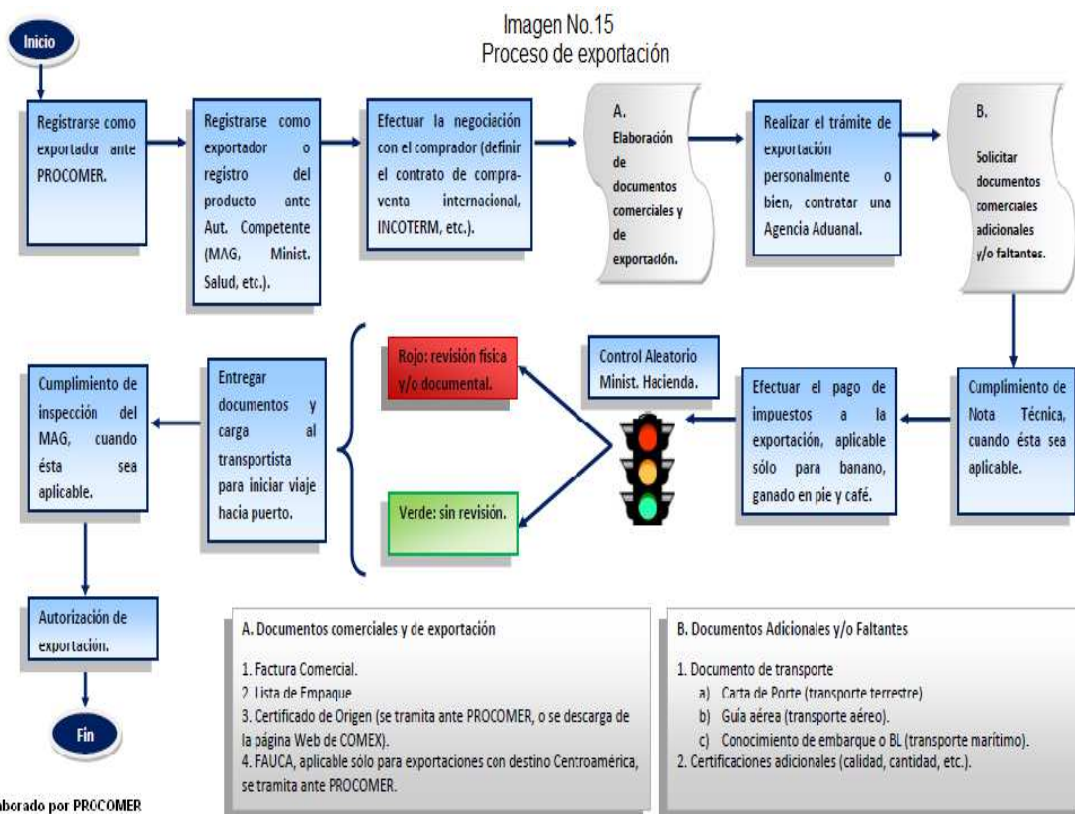
Los anteriores requisitos competen tanto a la Unión Europea, Estados Unidos como al país de origen, en este caso, Costa Rica. En Costa Rica estos requisitos se refieren a los que brinda el Ministerio de Agricultura y Ganadería, en cuanto a la revisión y aprobación de los productos a exportar. Con la llegada de la mercadería al destino, ya sea a algún estado de los Estados Unidos o a la región de Europa y el posterior retiro de la misma por parte del comprador, termina el proceso de exportación iniciada en la empresa Orocosta Agroindustrial S.A.

En conclusión, todos los pasos del proceso de exportación llevan una secuencia ya descrita, la cual debe ser respetada por la persona encargada del proceso, como se ha mencionado anteriormente. El proceso lo puede realizar la empresa exportadora por sí sola, en caso de tener un acuerdo CIF (coste, seguro y flete, puerto de destino convenido), o con la ayuda de una agencia de aduanas.

En caso de que el comprador corra con los gastos y requerimientos, acuerdo FOB (franco a bordo, puerto de carga convenido), la empresa en Costa Rica, por lo general, le ayudará a conseguir las mejores opciones de aduanas y trabajará en conjunto con la agencia escogida, pero sin la preocupación de adquirir los requisitos de Certificado Fitosanitario, norma de origen, Declaración Única Aduanera, entre otros y de cancelar los servicios requeridos.

3.5.2. Proceso de exportación

A continuación se presenta un diagrama del proceso de exportación paso a paso.



Elaborado por PROCOMER

Fuente: http://www.procomer.com/contenido/descargables/2014/guia_informativa_temas_comercio_exterior.pdf, el día 28 de junio del 2015

De esta manera que se ha descrito la cadena logística de la producción y exportación de flores y follajes tropicales a los mercados de Estados Unidos y Europa que realiza la Empresa Orocosta Agroindustrial S. A, situada en Horquetas de Sarapiquí.

3.6. Efectos coyunturales de la crisis hacia el mercado de las flores y follajes tropicales de Costa Rica

Costa Rica es uno de los países latinoamericanos conocido a nivel mundial como uno de las naciones que exportan plantas, flores y plantas no solo tropicales sino también de distinta índole. Con una extensión territorial de tan solo 51.100 km² (0,03% de la superficie mundial) Costa Rica es considerada una de las 20 naciones más diversas del planeta.

Esta riqueza natural le permite colocarse en el puesto número 14 en el listado de los proveedores más importantes del mundo en plantas, flores y follajes. Casi la mitad de las exportaciones se realizan a los Estados Unidos. Países de la Unión Europea como Holanda, Alemania e Italia son otros de los principales destinos de exportación (Tomado de www.procomer.com, 2015).

Al respecto, el sector de plantas, flores y follajes tiene las siguientes clasificaciones principales:

- a) Plantas: Representan la tercera parte de las exportaciones del sector (27%). Se exportan dracaenas, cordylineas, crotos, musas y cycas.
- b) Flores tropicales y de altura: Las variedades cultivadas se han ido ampliando a través del tiempo y hoy en día, la oferta incluye flores tradicionales y tropicales. Algunas de ellas son: lirio, aster, agapanto, cala, crisantemo, gerbera, gladiola, rosa, liliun, orquídea, heliconia, ginger, entre otras.
- c) Follajes relacionados: Los principales follajes que se cultivan en el país son el helecho de hoja de cuero (leatherleaffern) y algunas especies como hojas de cordelínea y robellini. También se produce eucaliptos, arrayán y rusco (Tomado de www.procomer.com, 2015).

Lo expuesto permite apreciar que la producción y exportación de flores y follajes tropicales, gracias a la ubicación geográfica de Costa Rica y a la demanda de los mercados de Europa y de los Estados Unidos es prometedor, pero los vaivenes económicos de los países hacen que este rubro comercial tenga factores internos (de la empresa y del país) y factores externos (de los mercados) incidan en el éxito comercial y la estabilidad de las empresas productoras.

Cabe destacar que a pesar de esto, la crisis económica del 2008 afectó gravemente a este sector, tanto fue así que algunas empresas del sector de helechos y otros follajes cambiaron su producción hacia hortalizas y frutas para evadir un eventual cierre, luego del golpe de la crisis económica del 2008. Verdes Superiores, por ejemplo, fue duramente afectada desde el 2008, ante la fuerte caída en las exportaciones del helecho denominado hoja de cuero. Ahora usa los

invernaderos, antes dedicados a helechos, para producir tomate de mesa que exportará a los mercados de Canadá y de algunos de los países del Caribe, explicó su gerente de proyectos especiales, Jorge Gutiérrez.

Verdes Superiores está en Coris de Cartago, otra zona de gran producción de helechos. La compañía exportaba ese producto desde hace 40 años, explicó Gutiérrez. En los años 90 invirtió \$20 millones en tecnología para convertirse en empresa líder y bajar el uso de plaguicidas en un 90%. La calidad de la hoja de su producto llegó a ser la mejor en el mercado, según recordó Gutiérrez. Pero aun así, hace cinco años la firma sufrió con la debacle del mercado, que sintió la crisis. Esto obligó, dijo, a cambiar de rumbo. (Tomado de http://www.nacion.com/economia/agro/Empresas-helechos-follajes-cultivo-sobrevivir_0_1438856116.html, 04 de mayo del 2015)

Diego Gil, presidente de la Cámara de Productores de Plantas, Flores y Follajes, dedicó 13 hectáreas de su finca en Sarapiquí a la actividad de mamón chino (rambután), maracuyá y papaya, que coloca tanto en el mercado interno como en el internacional.

También en Coris de Cartago, Inversiones Bosquena se reconvirtió de las exportaciones de ornamentales a la producción de maíz dulce y otros vegetales. A hora se llama Alimentos Arpa, según la Cámara. Costa Rica alcanzó exportaciones de follajes y hojas por \$77 millones en el 2008. Al 2013, el valor de las ventas bajó a \$41 millones, según la Promotora del Comercio Exterior.

La reducción en las ventas ha sido constante desde el 2008. La crisis económica mundial golpeó desde entonces la demanda de ese producto y de otros relacionados, como plantas ornamentales y flores, áreas en las que Costa Rica llegó a ser muy exitoso, recordó Gil.

El sector de flores también sufrió con la crisis, pero logró mantener, con algunos altibajos, el nivel de las ventas. Un caso parecido se dio con las plantas ornamentales. En el 2008, año en el cual justamente se desató la crisis,

PROCOMER registró 78 empresas exportadoras de follajes y hojas. En el 2013 ese número cayó a 48 compañías.

La Unión Europea es, por mucho, el mayor comprador de follajes de Costa Rica. Un 63% del total de ventas va a Holanda, otro 22% a Bélgica y un 2% al Reino Unido. El mercado estadounidense adquiere apenas un 9% del total de exportaciones.

La crisis del sector de plantas, flores y follajes tuvo una fuerte caída en 2011, y varias empresas como Caribbean Green, en El Cocal de Siquirres, debieron cerrar. (Tomado de http://www.nacion.com/economia/agro/Empresas-helechos-follajes-cultivo-sobrevivir_0_1438856116.html, 04 de mayo de 2015)

El mercado de las flores a nivel nacional se marchita ante la crisis y la competencia externa e interna, que vapulea a los exportadores y les complica el panorama. Aunque algunos pocos siguen pujantes, la realidad para muchos es otra y por eso unos cuantos decidieron retirarse de la contienda.

Hace algunos años, Costa Rica se encontraba entre los fuertes exportadores de plantas y follajes del mundo pero hoy esta supremacía se ve comprometida por la afluencia de competidores con menores cargas sociales, mano de obra más barata y diferencias climáticas que les aventajan. Colombia, Ecuador, Guatemala y hasta la misma Nicaragua empiezan a robar peligrosamente parte del mercado de las flores que antes era muy tico.

Los números no mienten. De acuerdo con datos de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), mientras en el 2008 Costa Rica exportaba 113 mil dólares en flores al año en el 2011 apenas exportó 87 000. Los números se redujeron año con año, pasando a 96 000 en el 2009, a 95 000 en el 2010 y finalmente la cifra más baja correspondió al año pasado.

Chistian Steinvorth, miembro de la Junta Directiva de la Cámara Exportadora de Flores, Plantas y Helechos mencionó que el país maneja exportaciones en tres áreas: plantas, flores y follajes, las tres tienen formas diferentes de transporte y

mercados de recepción diferentes. Este empresario se maneja específicamente en el tema de follaje el sector más golpeado de los tres.

Es un mercado bastante incierto, ya que la mayoría de los follajes van con destino a Europa y con la crisis que se está viviendo allá, de Italia, España y Grecia en particular, se está afectando no tanto desde el punto de vista de precio sino por la inseguridad de si habrá consumo o no. (Tomado, de <http://www.crhoy.com/mercado-de-las-flores-se-marchita/>, el 4 de mayo del 2015)

El mencionó que también se ven afectados por el cambio climático, específicamente por la influencia de los vientos que dañan los helechos y la disparidad de las lluvias que, por ejemplo, causaron que en el Caribe los follajes tuvieran problemas de calidad y menor producción. Según dijo, ese cambio en el patrón de las lluvias ha provocado que el crecimiento de los helechos, por ejemplo, este retrasado.

El empresario afirma que ante esta problemática su apuesta es por la diversificación, tanto de mercados como de productos. El mercado de las flores a nivel nacional se marchita ante la crisis y la competencia externa e interna, que vapulea a los exportadores y les complica el panorama. Aunque algunos pocos siguen pujantes, la realidad para muchos es otra y por eso unos cuantos decidieron retirarse de la contienda en el tema de follaje

Para él, el mayor competidor es Guatemala, quien baja los precios en el mercado porque su producción entra tardíamente y satura la oferta. En materia de competencia interna, a juicio de este empresario es muy poca ya que en Costa Rica ha disminuido la producción de plantas, flores y follajes. Al respecto dice:

Ha habido problemas fitosanitarios, problemas de viento, de producción en general, de tipo de cambio; los costos se han ido por las nubes, somos un lugar donde se produce caro y entonces el área de helecho ha pasado en los últimos cinco años de 1 600 hectáreas a entre 600 y 700, contó Steinvorth. (Tomado de <http://www.crhoy.com/mercado-de-las-flores-se-marchita/>, el 4 de mayo del 2015)

Diego Gil, Presidente de la Cámara de Exportadores de Flores, Plantas y Follajes mencionó que en la época más fuerte la Cámara pasó de 90 agremiados a apenas 40 en la actualidad. Expresa que:

Durante los últimos tres años ha habido grandes cambios en la industria y diferencias en los mercados, la Cámara redujo muchos sus asociados, algunos se fueron, cerraron o terminaron sus operaciones. Sin embargo, de año y medio para acá no ha habido más cierres y la gente está más positiva. (Tomado, de <http://www.crhoy.com/mercado-de-las-flores-se-marchita/>, el 4 de mayo del 2015).

Gil comenta que las medidas principales que se emplearon para paliar la crisis fue reducir costos en producción y empleados. Aun así, en el mundo él ve un cambio de tendencias muy fuerte con respecto al consumo de plantas y flores y esto es algo que, sin duda, los afecta. De igual forma, Gil enfatiza que otro de los factores que han influido negativamente en Costa Rica son los costos, las cargas sociales y la mano de obra, incluso enfatiza que dos grandes empresas ya se mudaron a Nicaragua, desde donde es más fácil exportar.

Pero no todo se marchita en el mundo de la producción y el mercado de flores y follajes tropicales. El mismo Gil, expresa lo siguiente:

La gente en Estados Unidos está un poco más positiva. Entonces sí ha habido una mejoría en el mercado americano pero en el mercado europeo no, todavía no. Las flores se han mantenido bien, por decirlo así. No es tan difícil como el sector de plantas, que todavía está contraído. La situación es de mejoría, aunque las empresas estén golpeadas, comprometidas económicamente y no pueden hacer inversiones, sin embargo la gente está positiva. (Tomado de <http://www.crhoy.com/mercado-de-las-flores-se-marchita/>, 4 de mayo del 2015).

Al parecer no todos los empresarios han topado con reducciones en sus exportaciones, y por el contrario muchos siguen “floreciendo” gracias a estas. Tal es el caso de Agroexport Tesoro Farm, una empresa radicada en Pococí, que lleva hasta los Estados Unidos y destinos como Francia, Italia, Holanda e Inglaterra “bouquet” para la venta en los supermercados.

Julia Zúñiga, representante legal de la empresa, afirmó que tienen tres o cuatro años de exportar, y el monto semanal llega casi a las 100 cajas de “bouquet”. Para Zúñiga, los mayores competidores son Colombia y Ecuador, pero también asegura que tiene un peso importante la cantidad de exportadores internos. El mayor reflejo de esta competencia, según ella, se ve en los precios. No obstante, cree que aunque las flores colombianas quizás sean más baratas son de menor calidad y menos robustas, por lo que la gente sigue buscando las costarricenses.

También está el caso de Corifresco S.A, una empresa exportadora costarricense de lirios, que tiene como principal destino a la ciudad de Miami, Florida, en los Estados Unidos. Sus lirios están valorados en \$55 cada uno, con un volumen promedio de 700 cajas a la semana que van para exportación.

Para esta empresa, la competencia es relativa. Ecuador, que podría ser considerado el máximo competidor si de lirios se trata, produce esta flor únicamente en ciertas temporadas del año, lo que aventaja al productor nacional.

Finalmente, el presidente de la Cámara que agrupa a este tipo de empresas puntualizó que aunque los números evidencien reducciones -y en algunos casos lleguen a estar en rojo- el positivismo colma a la industria nacional. (Tomado de <http://www.crhoy.com/mercado-de-las-flores-se-marchita>, el 4 de mayo del 2015)

3.6.1. Flores y plantas enfrentaron mejor la crisis

A nivel del cantón de Sarapiquí y de la empresa objeto de estudio, surgen algunas noticias que se consideran importantes respecto a las exportaciones de flores y follajes tropicales.

En el 2008, cuando surgió la crisis económica mundial, los floricultores exportaron desde Costa Rica \$37 millones. El año pasado, las ventas fueron de \$36 millones y en el periodo del 2008 al 2013 se dieron fluctuaciones. Por su parte, las colocaciones al exterior de plantas ornamentales llegaron a \$83 millones, en el 2008. En el 2013, esa cifra fue de \$79 millones, según los anuarios estadísticos de PROCOMER. (Tomado de <http://www.procomer.com>, el 26 de Febrero del 2015).

De esa manera, dos de los tres sectores que conforman el sector de plantas, flores y follajes se estancaron en el valor de sus exportaciones, pero al menos no sufrieron una debacle, explicó Juan Rafael Lizano, ex ministro de Agricultura y Ganadería, productor de follajes y actual presidente de la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria (CNAA).

Agregó que si se dieron menos problemas en empresas de flores y plantas, aunque en esos dos rubros también se presentaron algunas quiebras. El ex ministro y dirigente aseguró que conforme con las condiciones del mercado, la merma en exportaciones todavía no se ha terminado. (Tomado de http://www.nacion.com/economia/agro/Flores-plantas-enfrentaron-mejor-crisis_0_1438856129.html, 4 de mayo del 2015).

3.6.2. El panorama de los seis meses del año 2015 para la Empresa Orocosta Agroindustrial S. A.

El panorama para la exportación de flores y follajes tropicales y otras especies, a nivel del mercado mundial no es prometedor según informaciones dadas a conocer por medio de la prensa nacional e internacional. Al respecto, una información del 9 de agosto del 2015, aparecida en La Nación dice terminantemente que Europa cierra el mercado a plantas ornamentales de Costa Rica. La noticia en marras dice: “La Unión europea cerró el mercado a plantas ornamentales para el cultivo de Costa Rica desde este mes de mayo, como defensa ante el eventual ingreso de la bacteria *Xylella fastidiosa* que ataca viñedos y olivos”.

El periodista, al dar la información comenta que: **“Esta decisión fitosanitaria afectará, inicialmente, la exportación de las plantas de la variedad Phoenix, de las cuales hay sembradas entre 700 y 800 hectáreas en Costa Rica”**.

A nivel nacional el problema no es nuevo, ya se venía gestando desde años atrás. La misma información presenta los siguientes datos: Durante el 2013, el país exportó a la UE \$33 millones en ese producto y tuvo una caída a \$28 millones en el 2014. Las exportaciones totales de plantas ornamentales de Costa Rica sumaron \$78 millones en el 2013 y \$74 millones en el 2014.

La bacteria *Xylella fastidiosa* está causando preocupaciones de urgente atención en el mercado internacional, es por ello que la UE toma decisiones en bloque, por lo que este cierre se acata en los 28 países miembros actuales, pese a que Francia, Italia, España y Portugal son los más fuertes en la producción de aceitunas y uvas, según explicó Francisco Dall'Anese, director del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE).

Agregó que la bacteria *Xylella fastidiosa* se presenta especialmente en plantas de café, que se utilizan en Europa con fines ornamentales. El 15 de abril, Francia advirtió de que encontró plantas de café con esa bacteria y que “probablemente” eran procedentes de América Central.

En esa información, divulgada por la agencia de noticias AFP, el Ministerio de Agricultura francés recordó que en el 2013 encontró la bacteria en una planta de café procedente de Costa Rica. En aquel momento, París reclamó a Bruselas medidas a nivel de la UE para prevenir el riesgo de introducción de la bacteria *Xylella fastidiosa*. El comité fitosanitario de la Comisión Europea decidió a finales de abril la aplicación del cierre del mercado a partir de mayo.

Frente al panorama descrito, ¿Cuál es la preocupación de los expertos nacionales? La citada información, recoge la preocupación de peritos o técnicos en los siguientes términos:

- a) El director ejecutivo de la Cámara de Plantas, Flores y Follajes, Bernardo Vargas, advirtió de que la medida del bloque europeo pone en peligro alrededor de 700 empleos directos.
- b) Por otra parte, cerca del 36% del valor total de exportación de plantas ornamentales de Costa Rica se dirige a países de la Unión Europea (UE), según datos obtenidos en el portal estadístico de la Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER) por lo que, el caso revista mayor importancia porque de por medio están las divisas que requiere la empresa y el país.
- c) Según Vargas, basado en datos de la Cámara, el cierre de mercado no afecta la exportación de follajes. Solo se aplica a plantas para sembrar.

Por otra parte, el reporte periodístico menciona que el mercado, principalmente el europeo va más allá, según Dall’Anese explicó que la UE solicitó un mapeo de todos los sitios de producción de plantas ornamentales, pruebas de referencia de todos los sitios de producción y que no salga ninguna planta hacia ese bloque de 28 países.

A nivel nacional y de la producción y exportación de flores follajes, la Cámara respectivo no tiene suficientes recursos. En vista de los escasos recursos, el SFE solicitó ayuda para utilizar los laboratorios de la Dirección de Investigación en Caña de Azúcar (Dieca) y hacer pruebas de todos los sitios.

Una vez que Costa Rica cumpla con todos los requisitos fitosanitarios deberá acudir ante las autoridades sanitarias de la Unión Europea (UE). Presentará los protocolos para que sean evaluados y reconocidos, antes de pedir una reapertura del mercado para los productos de zonas libres de la bacteria. (Tomado de http://www.nacion.com/economia/agro/Europa-cierra-mercado-plantas-ornamentales_0_1488851105.html, 09 de Agosto del 2015).

En esta misma perspectiva, cabe mencionar brevemente la publicación que hicieron otros medios escritos, especialmente sobre los efectos de la bacteria. Por ejemplo La Prensa Libre (9 de agosto 2015). Sobre los efectos de la bacteria dice: **“Esta bacteria afecta el rendimiento de la planta, la debilita y baja su producción, también se dispersa a través de insectos vectores que se alimentan de los fluidos del “Xilema” contaminándose con la bacteria y trasladándola a la siguiente planta”**. (Tomado de <http://www.prensalibre.com/economia/costa-rica-toma-medidas-tras-cierre-de-mercado-europeo-a-plantas-ornamentales>, 09 de Agosto del 2015).

El prometedor mercado de las flores y follajes, de no tomar las medidas pertinentes contra la bacteria descrita, corre el peligro de un cierre total. Sin embargo, es el momento oportuno de que el gobierno, las instituciones correspondientes y especialmente los propietarios de las empresas en este ramo, aúnen políticas, directrices y esfuerzos materiales y económicos para controlar la

bacteria *Xylella fastidiosa* y fin de que se reabran los mercados tan importantes para el sector productivo y económico.

3.7. Algunos factores que intervienen en la exportación

A pesar de la crisis inmobiliaria que se dio en el años 2008 y siguientes, que afectó a Costa Rica de una manera sustancial, Orocosta Agroindustrial S. A., logró salir adelante gracias a las bases financieras con que contaba la empresa, lo que ayudó a que no se vieran tan afectados.

Además, la crisis sirvió para que la compañía absorbiera la cartera de clientes de otras compañías que quebraron en el momento, acción que logró beneficiar el sector de Sarapiquí y generar empleo en la zona.

Esta compañía cuenta con una estrategia comercial que le ha permitido mantenerse en el mercado. Se trata de la vinculación directa con el cliente, es decir, la entrega de sus productos directamente a los principales clientes en un proceso de puerta a puerta.

El principal producto de exportación, además del bouquet, son las flores y follajes tropicales. La principal flor para la exportación es la ginger que abarca un cuarenta y dos por ciento de la producción y de los follajes, el más destacado es cordyline que abarca un treinta y cinco por ciento de la producción.

La incidencia financiera tiene que ver con la tendencia del mercado y ésta está en relación directa con la corriente o preferencia que toman los mercados a la hora de adquirir un producto nuevo. Por ejemplo, para flores y follajes tropicales, si van bien empacados, el color y la forma del producto, entre otros.

Cabe destacar que en el período de estudio que va desde el año 2008 a julio 2015, se toman en cuenta los valores agregados al producto tales como los proyectos de conservación de cero químicos, documentos que demuestre la preservación de las especies, entre otros.

En este punto, las tendencias del mercado se logran mediante la información recolectada, por medio de entrevistas. La empresa Orocosta Agroindustrial S.A., realiza desarrolla sus exportaciones en un mercado alcista (precios suben) por un periodo prolongado de tiempo que permite el aumento de base amplia en los precios del mercado, lo que es considerado como positivo para la compañía.

La rentabilidad financiera y la permanencia en el mercado lo determina la cadena logística que desarrolla la empresa. El señor Carlos Bermúdez May, encargado del área de logística de la empresa Orocosta, refiere que la mayor parte de las exportaciones se llevan a cabo a tiempo y que lleguen en buenas condiciones a las manos del cliente, para lo que se deber efectuar una distribución excelente.

Además de lo anotado, existen otros factores internos y externos al quehacer de la empresa Orocosta Agroindustrial S. A., que inciden en la producción, exportación y la rentabilidad financiera que ofrecen los mercados de Europa y de los Estados Unidos.

Mediante la entrevista realizada a Carlos Bermúdez May, se logra determinar que el alza en el precio del dólar, las tendencias del mercado en cuanto a los requerimientos del cliente, el alza de impuesto y la revisión de aduanas por la que debe pasar el producto, la empresa Orocosta Agroindustrial S. A., manifiesta alguna dificultad para poder llevar a cabo un buen proceso de exportación.

Por ejemplo: Se pone en evidencia trabas en la parte administrativa en cuanto a la documentación para poder llevar a cabo una buena comercialización. El señor Carlos Bermúdez May explica que las instituciones encargadas de la revisión y aprobación del producto para lograr sacarlo del país, usualmente no llegan a un acuerdo, por lo que los documentos salen del país sin ser firmados.

Otro caso es la falta de infraestructura a donde puedan llegar los productores a dejar su producto para ser revisado y enviado en su respetiva aerolínea. También las eventualidades en caso de que las plantas llevan alguna enfermedad ya sea por mala revisión del producto o mal empaque o si éstas son expuestas a altas o muy bajas temperaturas porque tienden a dañarse.

El señor Iván Sáenz Montero (2015), Administrador de la Empresa Orocosta Agroindustrial S. A., aborda varios temas generales de la compañía, en los siguientes términos:

La empresa Orocosta Agroindustrial S.A., vende flores y follajes tropicales y arreglos florales (bouquet) a nivel internacional, pero no han incursionado el mercado local (Costa Rica) porque consideran que es un producto poco atractivo para el mercado nacional. Ellos exportan básicamente hacia Estados Unidos y Europa.

El mercado estadounidense es el principal porque cuenta con más consumidores, aproximadamente el 65% de sus ventas van dirigidas a este país.

Mientras que Europa es considerado el más fuerte en cuanto a compras, ya que manejan el mayor volumen en menor cantidad de clientes, esto representa un aproximando del 35% del producto exportado, además, es un mercado constante.

El mercado internacional lo que busca son arreglos con rosas, lirios, pompones, calas, entre otras, que son productos con mayor demanda y, por ende, abarcan aproximadamente el 95% del espacio en las floristerías. Las flores y follajes tropicales solo ocupan un 10% en dichos establecimientos, a pesar de ello es un producto atractivo.

La empresa Orocosta busca que el producto esté en las manos del cliente en un tiempo máximo de setenta y dos horas después de ser empacado y un mínimo de cuarenta y ocho horas, ya que el mismo es perecedero. El entrevistado mencionado hace hincapié que los meses que representan una mayor venta para la compañía son en la última semana de enero y la primera de febrero, por ser día de San Valentín o día de los enamorados y en abril y mayo por ser el día de las madres.

El señor Bermudez May (Febrero, 2015) encargado de la parte logística de la empresa, con veinte siete años de trabajar en la parte logística y quince años de estar colaborando para la empresa Orocosta S. A., hace referencia que la empresa

absorbió otra empresa llamada Agricultura del Atlántico y, por ende, a sus clientes. Esta fue una de las primeras compañías de flores tropicales en el país. La entrevista se llevó a cabo en Alajuela, en la terminal de carga Fast Cargo Service S. A, contiguo al restaurante La Casona, lugar a donde se lleva el producto para ser pesado, revisado y avalado para que pueda salir del país.

También comenta que el medio de transporte es el aéreo únicamente, esto por ser un producto perecedero. Manejan varias líneas aéreas, ajustándose a la más económica y veraz para poder trasladar el producto a tiempo. Utilizan vuelos de carga o de pasajeros para exportar las flores y follajes. En un solo envío despachan varias cajas para los distintos clientes que así lo solicitaron. Se hace una sola factura comercial para aduana y la empresa encargada de distribuir los paquetes ya sea en Estados Unidos o en Europa, solicitan la factura correspondiente para cada cliente.

Para que las flores y follajes tropicales puedan salir del país y a su vez entrar al país consumidor se debe estar inscrito ante PROCOMER como empresa exportadora y al Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), como comercializador y/o productor. Para el caso de Orocosta S. A., debe estar inscrito para ambos por su naturaleza, tanto para comercializar a Estados Unidos y Europa.

El Sr. Bermudez May (Febrero, 2015), expresa que las exportaciones para este año (enero y febrero 2015) han estado muy bajas. Esta empresa no trabaja con cartas de crédito pues el margen de utilidades que hay es muy bajo y no lo permite, porque si una empresa queda debiendo y no quiere pagar no se puede hacer nada. Se trabaja con ese riesgo.

Uno de los posibles factores que afectan directamente en las exportaciones, se debe a que en Costa Rica el costo operativo es muy alto en comparación con otros países. Menciona como ejemplo que, del salario de un empleado el cuarenta por ciento es para garantías sociales y estas las tiene que cubrir el patrono.

El mercado de Estados Unidos es el más exigente en lo referente a lo fitosanitario. Efectúan una revisión de los productos cuando entran en la aduana en su país. Todos los Estados tienen regulaciones diferentes. Orocosta Agroindustrial

S. A., vende a Miami, Atlanta, Houston, Nueva York, Boston, Carolina, Los Ángeles, Sacramento y Chicago. La compañía tiene contratos con cuatro empresas distribuidoras que entregan el producto directo en las floristerías. En este momento cuentan con una en Nueva York, dos en Miami y una en Los Ángeles.

El señor Bermúdez reconoce que alrededor de cinco años se implementó la estrategia de “puerta a puerta” para mejorar los precios, ser competitivos y tratar directamente con el cliente y no por medio de intermediarios como lo realizaban anteriormente. Considera que es un plus para la organización, ya que son pocos los comercios que utilizan esta estrategia.

Orocosta Agroindustrial S. A., está inscrita en Estados Unidos con domicilio fiscal lo hace más fácil el proceso de ventas desde hace 12 años. El país brinda un amparo en caso de que hubiera fraude por parte de alguno de los clientes estadounidense. Exporta a Estados Unidos tres días a la semana, los lunes, los miércoles y los viernes y los pedidos los realizan con dos días de anticipación, aunque se ha llegado a recibir pedidos incluso el mismo día de salida de los productos.

Llama la atención que la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, pueda incursionar en otros Estados de Estados Unidos, contactan a conocidos dentro de este país para preguntarles que exigencias y restricciones tiene cierto Estado para poder ser parte de ese mercado.

Pero, en Costa Rica la Cámara de Comercio no brinda mucha ayuda al respecto. Por ejemplo, el bambú es prohibido exportarlo y pasarlo por Estados Unidos. Mencionó, además, que cuando la carga va infectada de cochinilla, caracol, entre otras enfermedades, el pedido es devuelto al país de origen o fumigado y por ende se pierde la venta.

Otro de los factores que inciden en las exportaciones a nivel interno según Bermudez May (2015), son las condiciones de la infraestructura, ya que para poder exportar el productor debe contactar con aduana y llamar a pedir cita a la línea aérea, el día de la cita debe presentarse y hacer fila hasta que su producto sea

debidamente revisado y firmado por las instancias reguladoras. El asunto es que estas autoridades solo están en ciertas horas. Si al terminar el tiempo no se revisó el producto a exportar, este se queda y no sale del país, lo que genera pérdidas para la empresa.

Pero la Empresa Orocosta Agroindustrial S.A, tiene la ventaja de tener una oficina en Fast Carga. Envía el producto a la oficina donde es pesado, revisado y avalado por lo que no pierde tiempo en filas para poner su producto en manos del cliente.

Otro problemas es el de la falta de organización por parte de las autoridades ya que, el Ministerio de Agricultura y Ganadería y el Ministerio de Ambiente, Energía y Telecomunicaciones tienen que firmar el documento que avala la salida del producto y no lo hacen porque tienen diferencias que no han arreglado. Por esta razón, los productores envían sus productos sin las firmas correspondientes arriesgando que pueda ser sancionado por la negligencia de las autoridades competentes.

Esta información tanto de conceptos generales sobre el área financiera, las exportaciones, mercado de los Estados Unidos y Europa, el producto y como exportarlo a estos compradores, los efectos de la crisis y los factores que pueden incidir en las exportaciones de dicho producto, así mismo información obtenida por entrevistas no formales realizadas a encargados de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, fueron necesarios para lograr obtener un panorama general sobre el tema análisis de los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso Orocosta Agroindustrial S.A, Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015. También se busca que esta información sirva para visualizar el comportamiento de cada aspecto del problema sobre ¿Cuáles son los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera? Y así poder generar un análisis de cada variable a estudiar además de conclusiones y recomendaciones al tema.

CAPÍTULO 4. ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACIÓN

El trabajo se enfocó a una empresa que se dedica a la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos, ya que estos son los principales mercados para la exportación.

Para el efecto, los datos proporcionados por los sujetos informantes, que fueron sometidos a un proceso estadístico, se transfieren a tablas y figuras, variable por variable e ítem por ítem. Luego de este proceso, se procede al análisis e interpretación de la información. Dicha información recolectada es de percepción de los trabajadores de la empresa y se basó en eso para realizar los estudios para cada variable. En el caso del análisis financiero se decidió realizar una base de supuestos con información secundaria donde se lleva a cabo un aproximado de costos y ventas, además un supuesto de cuanta ganancia dejaría de percibir la empresa en caso de pérdida de producto.

A continuación se presenta las tablas, luego las figuras seguido del análisis e interpretación.

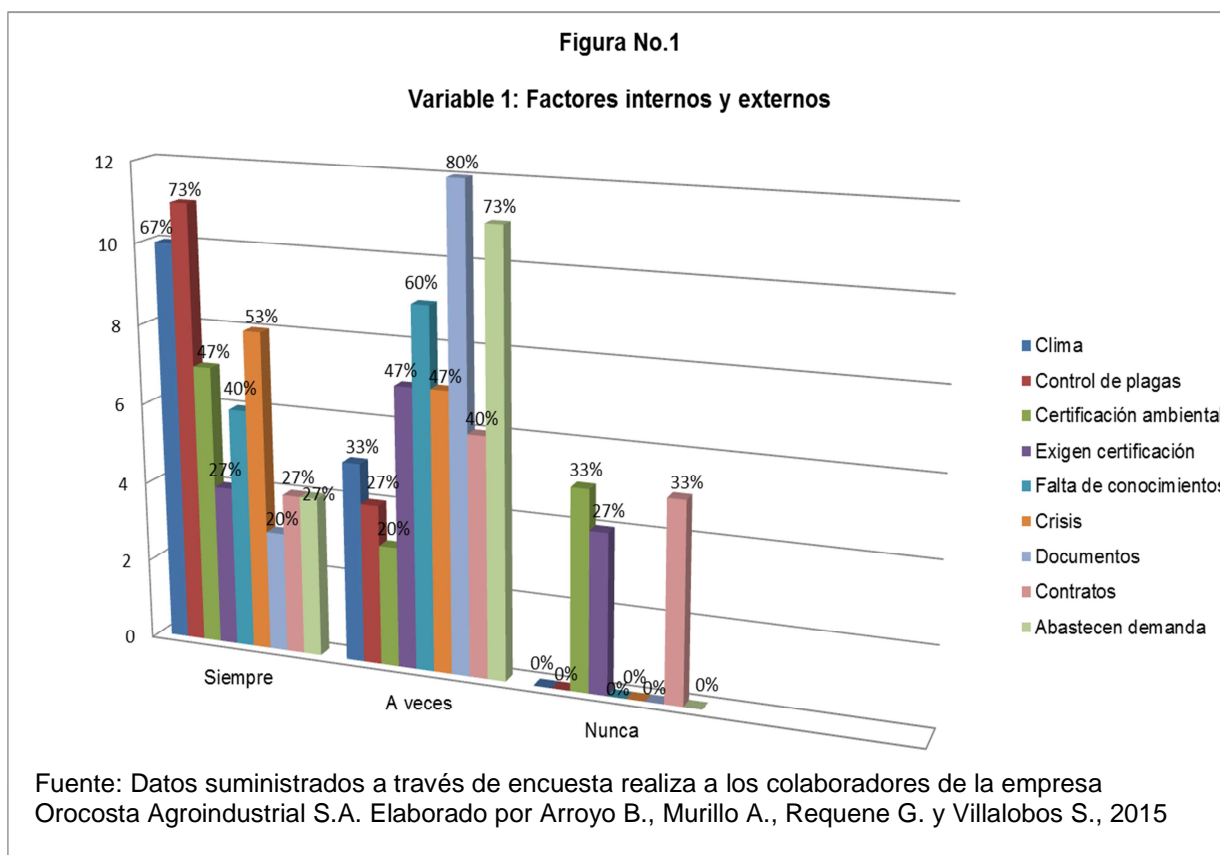
TABLA No. 4
Opinión de los sujetos informantes de la Empresa Orocosta Agroindustrial S. A.
Variable 1: Factores internos y externos

CRITERIOS	RESPUESTAS					
	SIEMPRE		A VECES		NUNCA	
	F.A*	F.R*	F.A	F.R	F.A	F.R
1. ¿En el cantón de Sarapiquí, las condiciones climatológicas son aptas para la producción de flores y follajes tropicales?	10	67%	5	33%	0	0%
2. ¿Cree que el control adecuado de las enfermedades y las plagas que atacan a las flores y follajes favorecen la calidad de estos productos de exportación?	11	73%	4	27%	0	0%
3. ¿Cuenta la empresa con algún tipo de certificación ambiental?	7	47%	3	20%	5	33%
4. ¿Los clientes que tiene la empresa en Europa y Estados Unidos exigen que el producto esté certificado ambientalmente?	4	27%	7	47%	4	27%
5. ¿La falta de cocimientos específicos del personal que labora en el campo y en la cosecha de las flores y follajes afecta la calidad del producto y de la exportación?	6	40%	9	60%	0	0%
6. ¿Considera que la crisis económica mundial del año 2008 y siguientes afectó el nivel en las exportaciones de flores y follajes?	8	53%	7	47%	0	0%
7. ¿Considera que el volumen de documentos que la empresa tiene que tramitar en Costa Rica, afecta la exportación de las flores y follajes al mercado Europeo y de Estados Unidos?	3	20%	12	80%	0	0%
8. ¿Tiene la empresa contratos fijos con sus clientes de Estados Unidos y Europa?	4	27%	6	40%	5	33%
9. ¿La producción actual y la calidad de las flores y follajes que exporta abastecen la demanda de los dos mercados y la posible apertura de otros?	4	27%	11	73%	0	0%

F.A*: Frecuencia absoluta

F.R*: Frecuencia relativa

Fuente: Cuestionarios para trabajadores de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, 2015. Elaborado por Arroyo B., Murillo A., Requene G. y Villalobos S.



Como se puede observar en el gráfico anterior, un 73% de las personas encuestadas, indicaron que el control de plagas siempre es un factor que interviene en la exportación de flores y follajes tropicales. Según dicha encuesta es el único factor considerado de mayor relevancia para los trabajadores y jefaturas de la empresa, esto porque si no se da un adecuado tratamiento de las mismas, el producto es devuelto y por ende esto conllevará a que la empresa tenga pérdidas.

Además, se muestra que un 80% y 73% de las personas indicaron que el volumen de documentos y el abastecimiento de la demanda respectivamente, a veces son factores que intervienen en la exportación.

En lo que respecta a los ítems menores a 70% no se consideran como factores que intervengan en la exportación de flores y follajes tropicales.

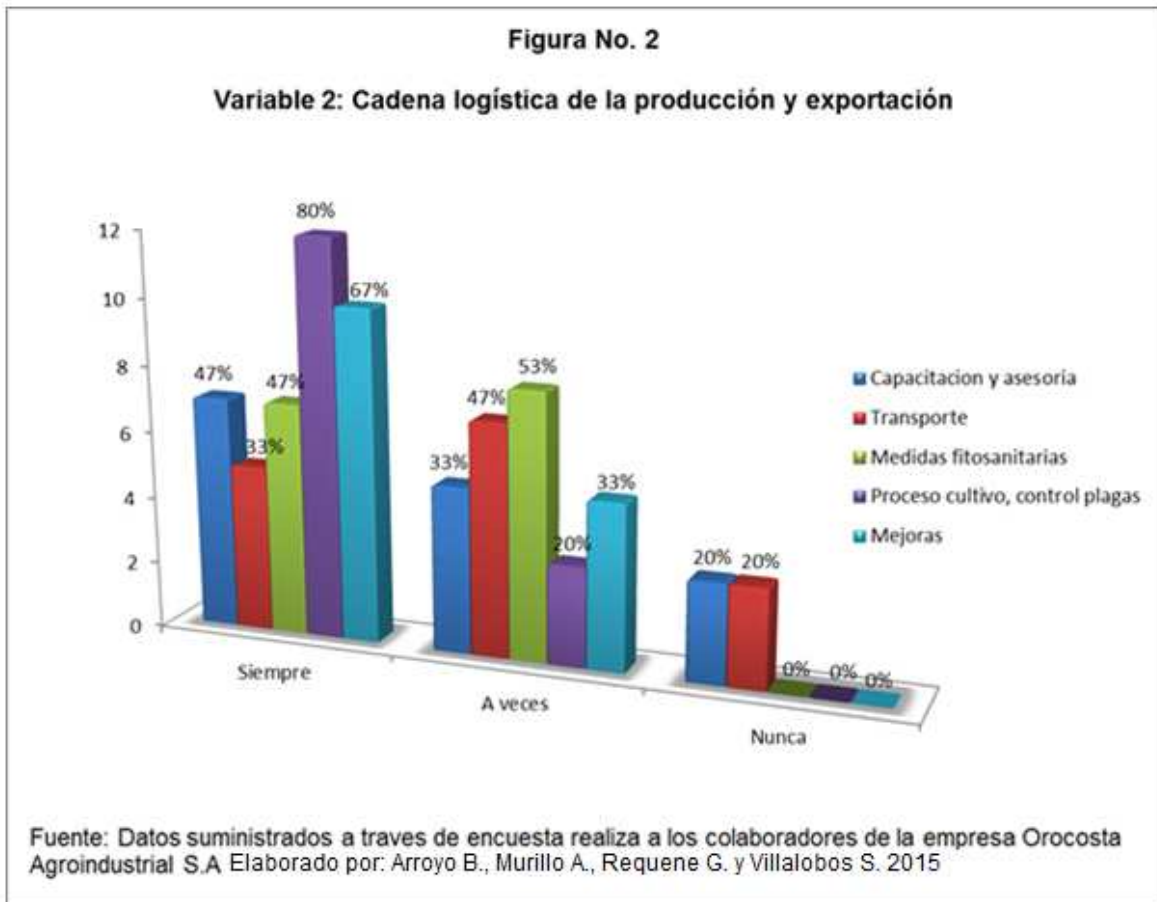
TABLA No. 5
Opinión de los sujetos informantes de la Empresa Orocosta Agroindustrial S.A.
Variable 2: Cadena logística de producción y exportación

CRITERIO	RESPUESTAS					
	SIEMPRE		A VECES		NUNCA	
	F.A*	F.R*	F.A	F.R	F.A	F.R
10. ¿Considera que la capacitación y la asesoría de entidades estatales a los funcionarios de la Empresa mejora la producción de flores y follajes tropicales así como los trámites de la exportación?	7	47%	5	33%	3	20%
11. ¿Favorece el transporte que utiliza la empresa para la exportación que el producto esté en los mercados en el mínimo y máximo del tiempo que requiere el cliente?	5	33%	7	47%	3	20%
12. ¿El cumplimiento de las medidas fitosanitarias de la producción de flores y follajes tropicales hace más expeditas la exportación a los mercados?	7	47%	8	53%	0	0%
13. ¿El proceso de cultivo, control de plagas, cosecha, empaque y transporte aéreo del producto favorece la rentabilidad o ganancias de la empresa?	12	80%	3	20%	0	0%
14. ¿Considera que la actual forma de producción y exportación debe mejorarse para atender las exigencias de los clientes en el mercado Europeo y de Estados Unidos?	10	67%	5	33%	0	0%

F.A*: Frecuencia absoluta

F.R*: Frecuencia relativa

Fuente: Cuestionarios para trabajadores de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, 2015. Elaborado por Arroyo B., Murillo A., Requene G. y Villalobos S.



Con respecto al gráfico anterior un 80% de las personas encuestadas, indicaron que el proceso de plagas, cosecha, empaque y transporte aéreo del producto favorece la rentabilidad o ganancias de la empresa, interviniendo directamente en la cadena logística de producción y exportación de flores y follajes tropicales.

Para los ítems menores al 70%, estos no se consideran factores que interviene en la cadena logística para la exportación de flores y follajes tropicales.

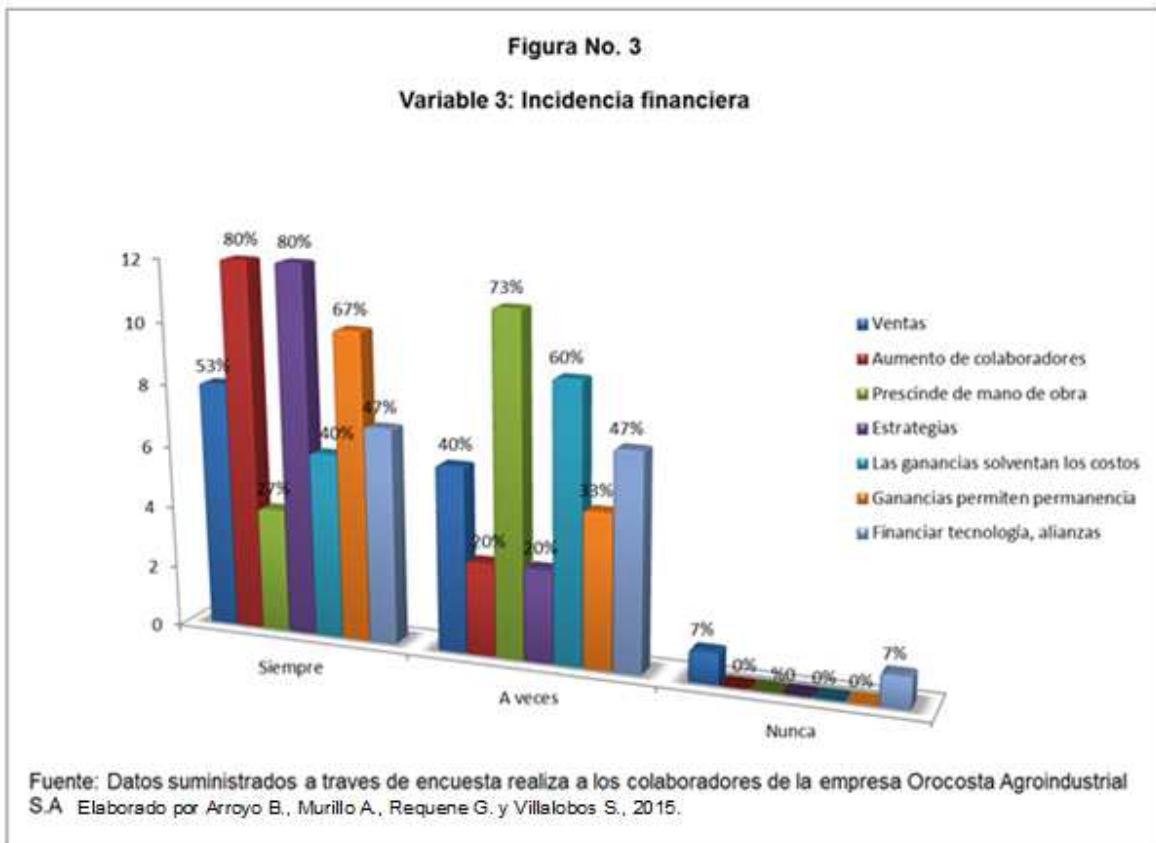
TABLA No. 6
Opinión de los sujetos informantes Empresa Orocosta Agroindustrial S. A.
Variable 3: Incidencia financiera

CRITERIOS	RESPUESTAS					
	Siempre		A Veces		Nunca	
	F.A*	F.R*	F.A	F.R	F.A	F.R
15. ¿Son suficientes la mayor venta de las flores y follajes tropicales de los meses de enero y febrero para que la empresa obtenga mayor rentabilidad que le permita seguir en el mercado?	8	53%	6	40%	1	7%
16. ¿Se da un aumento considerable de empleados en los meses mayor venta?	12	80%	3	20%	0	0%
17. ¿Debido a la disminución del volumen de exportación, la empresa prescinde de la mano de obra de varios empleados en los meses de menor venta?	4	27%	11	73%	0	0%
18. ¿Las estrategias que ha utilizado la empresa le ha permitido permanecer en el mercado, pese a la crisis económica sufrida en el 2008 y siguientes?	12	80%	3	20%	0	0%
19. ¿Las ganancias de la venta de las flores y follajes tropicales permiten a la empresa atender los gastos de cultivo, producción, cosecha y exportación del producto a los mercados?	6	40%	9	60%	0	0%
20. ¿Considera que las ganancias que obtiene la empresa le permitirá permanecer en el mercado?	10	67%	5	33%	0	0%
21. ¿Necesariamente la empresa tendrá que financiar tecnología, convenios con otras empresas exportados, buscar apertura a otros mercados y diversificar el cultivo dado el éxito que tiene Ecuador y Guatemala y otros países emergentes en este negocio?	7	47%	7	47%	1	7%

F.A*: Frecuencia absoluta

F.R*: Frecuencia relativa

Fuente: Cuestionarios para Jefaturas y Trabajadores de la Empresa, 2015. Elaborado por Arroyo B., Murillo A., Requene G. y Villalobos S.



Como se puede observar en el gráfico anterior un 80% de las personas que contestaron el cuestionario, indicaron que el aumento de colaboradores y estrategias que ha utilizado empresa respectivamente, inciden financieramente en la exportación de flores y follajes tropicales. Además se muestra que un 73% de las personas indicaron que a veces se prescinde de la mano de obra. Los ítems menores al 70% no se consideran como parte de la incidencia financiera en la exportación de flores y follajes tropicales.

A continuación en la siguiente tabla, se pueden observar las ventas y costos aproximados que tiene la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, el periodo que comprende va desde el 1° de junio del 2014 al 31 de mayo del 2015. Dichos datos se trabajaron como supuestos, esto porque como se explicó anteriormente en las limitaciones, se nos negó la información financiera real de la compañía, puesto que se considera como una parte muy sensible por parte de la administración.

TABLA No.7
Supuesto de costos y ventas de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A

COSTOS Y VENTAS ANUALES DE GINGER Y CORDELYNES OROCOSTA AGROINDUSTRIAL S.A DEL 1° DE JUNIO 2014 AL 31 DE MAYO 2015							
DETALLE	COSTO UNITARIO		TOTAL PRECIO	VENTA		TOTAL PRECIO VENTA	GANANCIA
	PRECIO	CANTIDAD		PRECIO	CANTIDAD		
GINGER	\$0,24	426506	\$102.361,44	\$0,40	426506	\$170.602,40	\$68.240,96
CORDELYN	\$0,06	447550	\$24.615,25	\$0,09	447550	\$40.279,50	\$15.664,25

Fuente: datos suministrados por el Ingeniero Agrónomo Rony Medina M. Elaborado por: Arroyo B., Murillo A., Requene G. y Villalobos S., marzo 2016

Con respecto al cuadro se muestra el cálculo de los costos y precios de venta aproximados que se trabajan como supuesto en la producción de flores y follajes tropicales. Se trata de generar una perspectiva del costo total para poder producir una ginger y un cordelyn. Tomando en cuenta que la empresa realizó ventas de ginger mensuales por \$35,542.20 y de cordelynes fueron por \$37,295.83.

Con respecto a la ginger se tiene que el costo promedio es de \$0.24, el cual se involucra el costo de producción, costo embalaje y transporte (terrestre y aéreo). En lo que respecta al precio de venta promedio de ésta, es de \$0.40 en el mercado extranjero. La producción de un cordelyn tiene un costo promedio de \$0.06, lo cual involucra costos de producción, costo embalaje y transporte y el precio promedio de ventas, es de \$0,09.

Con los cálculos promedio se puede conocer un aproximado de los costos que se genera al producir cada producto y exportarlo al extranjero. En general el cuadro anterior trata de dar una percepción del cálculo de la producción de plantas y follajes tropicales, así como los costos respectivos, para el caso de esta empresa los costos representan un 60% del total de las ventas.

TABLA No.8
Supuesto de costos de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A

COSTOS ANUALES DE GINGER Y CORDELYNES											
OROCOSTA AGROINDUSTRIAL S.A											
DEL 1° DE JUNIO 2014 AL 31 DE MAYO 2015											
DETALLE	COSTO PRODUCCION		TRANSPORTE INTERNO		COSTO CAJA		TRANSPORTE AEREO		MODO EMPAQUE		TOTAL COSTO ANUAL
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
GINGER	\$0.16	\$68.240,96	\$0.02	\$8.530,12	\$0.04	\$17.060,24	\$0.02	\$8.530,12			\$102.361,44
CORDELYNES	\$0.04	\$15.664,25			\$0.01	\$4.475,50			\$0.01	\$4.475,50	\$24.615,25

Fuente: datos suministrados por el Ingeniero Agrónomo Rony Medina M. Elaborado por: Arroyo B., Murillo A., Requena G. y Villalobos S., marzo 2016

En el cuadro anterior, se muestran los supuestos que se utilizaron para realizar el cálculo de los costos anuales de la ginger y los cordelynes. Para la elaboración de dicha tabla, se recurrió al ingeniero agrónomo Rony Medina Matarrita, quien brindó información de costos aproximados referentes a la producción de flores y follajes tropicales, ya que cuenta con experiencia en este tipo de negocio.

En lo que se refiere a los costos de producción tanto para las ginger como para los cordelynes, incluyen la mano de obra, herbicidas, fertilizantes, pesticidas, mantenimiento de terreno, mantenimiento de maquinaria y equipo. Para el caso de la ginger el costo total de producción anual es de aproximadamente \$68,240.96, mientras que para los cordelynes es de \$15,664.25.

El costo del transporte interno y el aéreo se incluye en los costos de las ginger, ya que tienen un margen de ganancia más alto, esto porque el margen de ganancia que genera los cordelynes en comparación con dichas flores es mucho menor, por ende la empresa utiliza esta estrategia para mantener un margen de ganancia razonable. Para este caso el costo total anual es de \$17,060.24.

En el caso del costo total anual de las cajas, para los cordelynes es de \$4,475.50, según el supuesto de ventas con el cual se está trabajando, y para las ginger este costo es de \$17,060.24. En lo que respecta al modo de empaque, este se incluye solo en los cordelynes, este es de \$4,475.50.

TABLA No.9
Supuesto de descarte de flores y follajes de la empresa Orocosta
Agroindustrial S.A

DESCARTE DEL 10% DE FLORES Y FOLLAJES TROPICALES				
OROCOSTA AGROINDUSTRIAL S.A				
DEL 1° DE JUNIO 2014 AL 31 DE MAYO 2015				
DETALLE	VENTA ANUAL	DESCARTE 10%	GANANCIA BRUTA	GANANCIA NETA
GINGER	\$170.602,40	\$17.060,24	\$68.240,96	\$51.180,72
CORDELYN	\$40.279,50	\$4.027,95	\$15.664,25	\$11.636,30

Fuente: datos suministrados por el Ingeniero Agrónomo Rony Medina M. Elaborado por: Arroyo B., Murillo A., Requene G. y Villalobos S., marzo 2016

La tabla anterior es un supuesto que pretende explicar lo que pasaría en caso de que la empresa tuviera pérdidas anuales en un diez por ciento de la producción, según lo mencionado por el ingeniero agrónomo, se da una percepción de lo que posiblemente ocurría en caso que la empresa realice un descarte de flores y follajes, esto por motivos de plagas, enfermedades, condiciones climatológicas, cortes inadecuados en los tallos, entre otros. Además, se debe considerar que si se hace entrega de un pedido y el cliente decide realizar muestras aleatorias para verificar la calidad del producto, y este presenta alguna enfermedad o daño, el total del encargo se coloca en cuarenta y la empresa en este caso Orocosta, perdería dicha mercadería, es decir, la compañía estaría obteniendo una pérdida.

CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego del análisis e interpretación de los resultados de la información que se obtuvo para la indagación titulada “Análisis de los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso Orocosta Agroindustrial S.A., Horquetas de Sarapiquí, periodo 2009-2015”, a continuación se presentan las conclusiones y las sugerencias o recomendaciones para el mejoramiento de la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera de la Empresa Orocosta Agroindustrial S. A.

5.1. Conclusiones

Con el trabajo que se llevó a cabo, se determinó que los principales factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes a los mercados de Estados Unidos y Europa son; el control de plagas y enfermedades de los productos a nivel interno de la empresa, ya que esto incide directamente en la calidad de la flor y la hoja, y el exceso de trámites en los que la empresa debe incurrir para lograr exportar el producto ya que esto incide en las exportaciones y la satisfacción de demanda del cliente externo.

Se logró identificar que los factores encontrados son a nivel interno de la empresa en cuanto a la producción y a nivel externo de la compañía pero dentro del país de Costa Rica, no se determinan factores externos a nivel del mercado de Estados Unidos y Europa ya que estos mercados son de más tiempo de análisis por su magnitud, lejanía, diferencias y exigencias comerciales.

Al analizar la cadena logística de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A, los principales elementos que inciden en este punto son; el proceso de cultivo y control de plagas, esto por el tiempo que se tarda en producir una planta la flor o el follaje y los daños que tengan las hojas o flores que impidan o detengan su exportación. Se logró determinar que este proceso se lleva a cabo de manera oportuna y eficiente para lograr colocar el producto en manos del cliente a tiempo. Así mismo, se logra

evidenciar que el cliente es el que decide cual agencia aduanera es la que prefiere para que realice el proceso de exportación, ya que son estos mismos quienes pagan dicho trámite por lo que la empresa Orocosta se ajusta a dicha petición del consumidor.

Al determinar la incidencia financiera de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A productora de flores y follajes tropicales se pone en evidencia que el aumento de colaboradores en los meses de mayor venta hace que exista un aumento de costos de producción. Además, que las estrategias que ha utilizado la compañía le han permitido mantenerse en el mercado. Los instrumentos utilizados para recabar la información fue primeramente una encuesta para determinar la percepción de los trabajadores de la empresa y de segunda mano se investigó sobre datos financieros aproximados para lograr brindar un análisis basado en la realidad financiera de la organización, ya que los mismos no fueron suministrados por la empresa en el tiempo establecido. Dichos datos fueron obtenidos al realizar llamadas, entrevistas informales o búsquedas web o en libros, a personas que tenían conocimiento del tema.

Estos datos fueron de gran ayuda para lograr determinar los costos y ventas de la flor ginger y el follaje cordelyn, ya que son esos dos productos los que se decidieron analizar financieramente, esto porque la empresa cuenta con una gran variedad de flores y follajes, por lo que en la investigación solo se limitaron a esos dos. Su análisis logró demostrar a grandes rasgos sobre cómo se despliega este gran proceso de costos y ventas de un producto no tradicional en el mercado extranjero.

En conclusión se logra determinar con la investigación que los factores que intervienen en la producción, inciden en la calidad de las flores y follajes tropicales, y por ende se verá reflejado en el nivel de las ventas y el margen de las ganancias de la empresa. En cuanto a la cadena logística que lleva a cabo Orocosta Agroindustrial S.A, es un proceso que no presenta atrasos, embotellamientos o deficiencias, todos los pasos son llevados a cabo de manera oportuna, a tiempo y sin daño del producto, por lo cual la empresa está realizando un buen trabajo desde que el

producto sale de la compañía ubicada en Horquetas de Sarapiquí, hasta que llega a manos del cliente extranjero.

Se determinó que la incidencia financiera de la empresa se centra en los puntos de enfermedades y plagas en las plantas ya que esto incide directamente en dejar de percibir una ganancia, considerando el supuesto analizado donde se trabaja un nivel de pérdidas del diez por ciento esto implicaría anualmente diecisiete mil sesenta dólares que se estarían dejando de percibir en el caso de la ginger y alrededor de cuatro mil dólares en caso de cordelynes, esto por un mal tratamiento de plagas, enfermedades o que el personal no lleve a cabo un buen trabajo por falta de conocimiento del mismo. Así mismo se logra evidenciar que el total de las ganancias presentan un cuarenta por ciento de las ventas lo que implica que es aceptable su margen de utilidad ya que logra cubrir los costos que no son tan elevados.

Se llega a estos hallazgos por medio de varias herramientas, las más utilizadas son los trabajos de campo entre estas una encuesta formal realizada a los trabajadores de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A., varias visitas a las instalaciones de la empresa así como a la agencia aduanera más utilizada por la compañía, Fast Cargo, entrevistas no formales realizadas al administrador, obreros y al encargado de la agencia aduanera. Otros medios utilizados fueron libros académicos, agricultores e instituciones que pudieran brindar información sobre la agricultura así como la web.

Con la investigación se logra poner en evidencia que los puntos en estudio son de gran relevancia para lograr la exportación de un producto, hablando de la flor y follaje tropical, producto no tradicional, ya que se demuestra que por ser poco conocido no abarca gran parte del mercado, pero que los clientes que están familiarizados con este no dejan de adquirirlo por eso es que las empresas que lo producen como Orocosta Agroindustrial S.A. no dejan de exportarlo y a su vez tratan de ampliar su mercado a otros sectores del mercado extranjero.

Otro de los factores que se obtiene y que inciden en las exportaciones a nivel interno son las condiciones de la infraestructura, ya que para poder exportar el productor debe contactar con aduana y llamar a pedir cita a la línea aérea, el día de la cita debe presentarse y hacer fila hasta que su producto sea debidamente revisado y firmados los permisos por las instancias reguladoras. Estas autoridades solo están en ciertas horas y si al terminar el tiempo no se revisó el producto a exportar, éste se queda y no sale del país, por no salir genera pérdidas para la empresa.

El trabajo de investigación logró demostrar como una pequeña empresa exportadora se ha mantenido en el mercado a pesar de que se centra en cultivar flores y follajes tropicales no tradicionales y poco conocidos por el mercado externo, que sus ventas son solo a nivel internacional y no nacional ya que el mercado costarricense no le atrae este producto, debido a que la planta crece de manera frecuente en cualquier parte del territorio nacional y pese a que el mercado mundial se ha visto en recesión por la crisis económica del 2008, el declive en Europa en el 2011 y la actual problemática con las plantas Fénix que no se está permitiendo su ingreso a Europa por una bacteria que altera las plantas de uva de este continente, aun así la empresa no se ve afectada significativamente, sus ventas disminuyen pero no considerablemente y sus clientes directos que son las floristerías siguen realizando los pedidos con normalidad.

Este análisis se basó en una investigación de percepción de lo que los trabajadores de la empresa sabían sobre el tema de las exportaciones de las flores y follajes tropicales, ya que a pesar de que al inicio del trabajo se deseó realizar una investigación minuciosa sobre el análisis financiero, no hubo un aporte de información financiera de parte de las autoridades de Orocosta Agroindustrial S.A. no se logró concretar precios, costos y ganancias reales, esto hace que en la presente investigación se trabaje con supuestos sobre los costos y ventas de la compañía para poder realizar un análisis de la incidencia financiera de las flores y follajes tropicales y así mismo poder generar recomendaciones. Para poder crear un escenario sobre las finanzas de la empresa, se realiza indagación de mercado,

consultas a especialistas en el área de Ingeniería Agrónoma con el fin de realizar el supuesto lo más semejante a la realidad y así brindar un panorama claro.

Se logra dar a conocer que la empresa Orocosta Agroindustrial S.A. logró enfrentar la crisis económica del 2008 porque, en ese momento y en la actualidad, cuentan con buenas bases financieras y además, cuando esto se dio, tenían otro negocio al que se dedicaban, la ganadería y esto les ayudó, como un músculo financiero. Además, que gracias a esa crisis pudieron absorber la cartera de clientes de otras empresas y esto les ayudó a tener una amplia gama de buenos clientes para lograr vender más de sus productos.

5.2. Recomendaciones

Es recomendable que la empresa empiece a aprovechar las hectáreas de terreno que tiene sin uso para que no dependa de la compra de flores y follajes bajo el criterio de que los costos son bajos. La compañía, al comprar a otras empresas corre el peligro de que el producto venga con enfermedades y no todo el tiempo sea de alta calidad. La empresa, al producir está asegurando que el producto no tenga enfermedades y que su calidad sea óptima y, por consiguiente, el precio es mayor.

En cuanto a la logística de producción se recomienda que el encargado de revisar el producto lleve además un control de cómo el obrero lleva a cabo el proceso de mantenimiento y corta de las plantas para evitar pérdida de producto. Además que se continúe llevando a cabo el proceso de una forma coordinada y exitosa, como se ha venido trabajando, esto porque en esta área no se reflejan deficiencias considerables.

En cuanto al área financiera, al trabajarse bajo supuestos la recomendación se basa en minimizar costos, mediante varias técnicas entre ellas el contratar personal, que cuente con conocimientos sobre la siembra y cosecha de flores y follajes, esto reducirá sus costos y tiempo, porque no se deberá incurrir en procesos de inducción. Además que en temporadas altas, no se contrate más personal, sino que se trabaje con el personal contratado, pagándose horas extras, en un horario rotativo, o cambiar estas horas trabajadas de más por días libres y así no se incurre en gastos de contratar otro empleado. También se recomienda un manejo adecuado en el proceso de las plantas para disminuir los márgenes de flores y follajes de desecho y así aumentar sus ingresos.

Otras recomendaciones consideradas en la investigación son Construir un canal de comunicación para la gerencia y el personal, como una pizarra acrílica de información para la gerencia y el personal, esto ayudaría a mejorar la eficiencia del trabajo del personal, debido a que percibe que la gerencia tiene bien definida sus estrategias, pero el personal no las tiene clara.

La organización debe planificar como incorporar tecnología, ya que el negocio es rudimentario, pero se requiere que la tecnología sea diseñada específicamente para conservar el ambiente. Además, las exigencias del mercado desean productos naturales y con buenas prácticas pero tratados técnicamente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo, E. Población, muestra y elaboración de instrumentos en investigaciones cuantitativas Universidad de Panamá. Recuperado de: <http://es.slideshare.net/eacevedo75/poblacin-muestra-y-elaboracin-de-instrumentos-en-investigaciones-cuantitativas>. 03 de abril de 2014
- Aigner A., M. (s. f. de e.). Técnica de recolección de información mediante los grupos focales. Universidad de Antioquia. Facultad de Ciencias Sociales y Humanas. Centro de estudios de opinión ceo@cacios.udea.edu.co Recuperado de: <http://ceo.udea.edu.co> ciudad universitaria bloque 9-252.
- Barrantes Echavarría, R. (2012). Investigación: Un camino al conocimiento, un enfoque cuantitativo y cualitativo. 21 Reimpresión de la 1 edición. San José, Costa Rica: EUNED.
- Bermudez M, C. Entrevista. Empresa Orocosta Agroindustrial S. A. 7 de mayo 2015.
- Bermudez M, C. Exportaciones. Entrevista. Exportaciones. Empresa Orocosta Agroindustrial S. A. 26 de febrero de 2015.
- Brenes Chacón A. (1997). Los Trabajos finales de graduación: su elaboración y presentación en las Ciencias Sociales. 7 reimpresiones de la 1 edición. San José, Costa Rica: EUNED.
- Centro de Agronegocios. (s.f.). alltropicalflowers.com. Tomado de: <http://www.alltropicalflowers.com/archivos/libro12.pdf>, el 23 de 04 de 2015
- CRHOY. (9 de marzo de 2012). crhoy.com. Tomado de: <http://www.crhoy.com/mercado-de-las-flores-se-marchita/>, el 4 de mayo de 2015.
- Daniels, John D.; Radebaugh, Lee H. y Sullivan, Daniel P. Negocios Internacionales Ambiente y Operaciones. 14ta Edicion. Pearson Educación. México, 2013.

Dankhe, G. (1999). "La investigación científica". En: Fernández Collado. La comunicación humana. Ciencias sociales. México: MacGraw-Hill.

Diario Comex. Tomado de <http://www.diariocomex.cl/17628/antes-exportar-conozca-caracteristicas-mercado-estadounidense>, 5 de julio del 2015.

GITMAN, LAWRENCE J. y ZUTTER, CHAD J. Principios de administración financiera Decimosegunda edición PEARSON EDUCACIÓN, México, 2012

Google Maps. (s.f.). google.co.cr. Tomado de: <http://www.google.co.cr/maps>, el 20 de setiembre de 2014.

Hernández Sampieri R, Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M. P. (2010). Metodología de la investigación. Cuarta Edición. México: MacGraw-Hill. Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Johnson. R. (1988): Estadística descriptiva. México: Grupo Editorial Iberoamericano.

La Prensa Libre. (9 de agosto 2015). Tomado de: <http://www.prensalibre.com/economia/costa-rica-toma-medidas-tras-cierre-de-mercado-europeo-a-plantas-ornamentales>

La Nación. (13 de setiembre de 2014). Tomado de: http://www.nacion.com/economia/agro/Empresassobrevivir_0_1438856116.html.

La Nación. (13 de setiembre de 2014). Tomado de: http://www.nacion.com/economia/agro/Flores-plantas-enfrentaron-mejor-crisis_0_1438856129.html.

La Nación (9 de agosto 2015). Tomado de: http://www.nacion.com/economia/agro/Europa-cierra-mercado-plantas-ornamentales_0_1488851105.html

Martínez, L. (2 de mayo de 2013). El método cuantitativo. Tomado de: <http://metodoscuantilucasmartinez.blogspot.com/2013/05/el-diseno-muestral.html>.

Martínez, L. (Mayo 2005). Métodos cuantitativos. Tomado de: <http://metodoscuantilucasmartinez.blogspot.com/2013/05/el-diseno-muestral.html>).

PRECOLOMBIA. (s. f. de e.). precolombia.co. Tomado de: <http://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/flores-y-follajes>, el 13 de mayo de 2015

PROCOMER. (1 de junio de 2012). procomer.com. Tomado de: <http://www.procomer.com/contenido/descargables/certificado-origen/36651-reglamento-certificados-origen.pdf>, el 12 de marzo de 2015.

PROCOMER. (s. f. de e.). Tomado de: <http://www.procomer.com/contenido/sector-plantas-flores-y-follajes.html>

PROCOMER. (s. f. de e.). procomer.com. Tomado de: <http://www.procomer.com>

Sáenz Montero, I. (13 de 06 de 2015). Entrevista. Costos. Empresa Orocosta Agroindustrial S. A.

Sáenz Montero, I. (18 de mayo de 2015). Entrevista. Permanencia en el Mercado. Empresa Orocosta Agroindustrial S. A.

Sáenz Montero, I. (25 de noviembre de 2014). Entrevista. Empresa Orocosta Agroindustrial S. A.

Servicio Fitosanitario del Estado. (s.f.). sfe.go.cr. Tomado de: <http://www.sfe.go.cr/perfiles/exportacion/index.html>, el 3 de mayo de 2015.

Vivanco Manuel (2005). Muestreo estadístico: Diseño y aplicaciones. Primera edición. Santiago de Chile. Editorial Universitaria S.A.

Anexos
Anexo No.1

Lista de Flores Tropicales que exporta la empresa Orocosta Agroindustrial S.A

OROCOSTA S.A.				
Detalle de Ventas				
Del 01/04/2014 Al 31/07/2014				
ARTICULO	DESCRIPTION	T. UNITS		
	Aechmea bonita	695	0,25%	
	Ananas green Mini	2.955	1,08%	
	Ananas purple Mini	2.163	0,79%	
	Ananas variegata L	384	0,14%	
	Ananas variegata M	2.512	0,92%	
	Ananas variegata S	240	0,09%	
	Anthurium Green S	10	0,00%	
	Anthurium Obake L	580	0,21%	
	Anthurium Obake M	592	0,22%	
	Anthurium Obake S	665	0,24%	
	Anthurium Obake XL	655	0,24%	
	Anthurium Pink L	40	0,01%	
	Anthurium Red L	335	0,12%	
	Anthurium Red M	644	0,23%	
	Anthurium Red S	775	0,28%	
	Anthurium Red XL	518	0,19%	
	Anthurium White M	24	0,01%	
	Anthurium White S	15	0,01%	
	BeeHive (Zingiber Maraca) Chocolate L	60	0,02%	
	Bee Hive (Zingiber Maraca) Green	7	0,00%	
	Bee Hive (Zingiber Maraca) Yellow L	1.640	0,60%	
	Bee Hive (Zingiber Maraca) Yellow M	1.169	0,43%	
	Bird of Paradise (Strelitzia Reginae) Premium L	17.046	6,21%	
	Bird of Paradise Fancy (Strelitzia Reginae) S	2.700	0,98%	
	Bird of Paradise Select (Strelitzia Reginae) M	2.486	0,91%	
	Calathea flower mix	85	0,03%	
	Caribea Green thumb XL	2	0,00%	
	Caribea prince of darkness XL	2.074	0,76%	
	Caribea volcano red XL	120	0,04%	
	Champneiana mayan gold XL	555	0,20%	
	Champneiana mayan splash XL	207	0,08%	
	Costus Black tulip	70	0,03%	
	Costus Kiss of death	54	0,02%	
	Cryptanthus Black mystic	120	0,04%	
	Etlingenra Eliator Red	185	0,07%	
	Ginger King L	6.390	2,33%	57,14%

	Ginger Pink L	14.860	5,42%	
	Ginger Pink L short	440	0,16%	
	Ginger Pink M	4.405	1,61%	
	Ginger Pink S	1.390	0,51%	
	Ginger Pink XL	5.465	1,99%	
	Ginger Queen M	1.440	0,52%	
	Ginger Red L	46.880	17,09%	
	Ginger Red L short	5.890	2,15%	
	Ginger Red M	18.172	6,62%	
	Ginger Red Mini	120	0,04%	
	Ginger Red S	4.140	1,51%	
	Ginger Red XL	47.200	17,20%	
	Guzmania Prem	25	0,01%	
	Guzmania Stnd	105	0,04%	
	Heilconia Eden Garden (red-yellow) M	639	0,23%	
	Heliconia Cameroon (red) L	1.163	0,42%	
	Heliconia Cameroon (red) M	506	0,18%	
	Heliconia Cameroon (red) XL	535	0,19%	
	Heliconia Ecuatoriana (red-yellow) L	442	0,16%	
	Heliconia Ecuatoriana (red-yellow) M	458	0,17%	
	Heliconia Eden Pink (pink) M	103	0,04%	
	Heliconia Edge of night (red-dark red) M	40	0,01%	
	Heliconia Esmerald (green) M	2	0,00%	
	Heliconia Humillis (red) M	539	0,20%	
	Heliconia Orange bihai (orange\green lip) L	1.049	0,38%	
	Heliconia Orange bihai (orange\green lip) M	145	0,05%	
	Heliconia Orange bihai (orange\green lip) XL	170	0,06%	
	Heliconia Pinky Peach (salmon-orange) L	193	0,07%	
	Heliconia Pinky Peach (salmon-orange) M	226	0,08%	
	Heliconia Red bihai (red) L	22	0,01%	
	Heliconia Red bihai (red) M	25	0,01%	
	Heliconia Red bihai (red) XL	195	0,07%	
	Heliconia Red Iris (red\greenlip) L	1.908	0,70%	
	Heliconia Red Iris (red\greenlip) M	3.603	1,31%	
	Heliconia Red Iris (red\greenlip) XL	792	0,29%	
	Heliconia Rostrata Hanging	1.027	0,37%	
	Heliconia Sexy Orange Hanging	701	0,26%	
	Heliconia Sexy Pink Hanging	1.125	0,41%	
	Heliconia Sexy Scarlet Hanging	693	0,25%	
	Heliconia She Kong Hanging	1.266	0,46%	
	Heliconia Shogun Hanging	212	0,08%	
	Heliconia Sunset Orange (orange) L	1.724	0,63%	
	Heliconia Sunset Orange (orange) M	47	0,02%	
	Heliconia Sunset Orange (orange) XL	530	0,19%	
	Heliconia Sunshine (yellow) M	18	0,01%	
	Heliconia Wagneriana (orange-yellow) L	278	0,10%	

	Heliconia Wagneriana (orange-yellow) M	106	0,04%	
	Heliconia Wagneriana (orange-yellow) XL	66	0,02%	
	Indonesian torch	85	0,03%	
	Musa Coccinea	1.253	0,46%	
	Musa Nana	4	0,00%	
	Musa Ornata mix	517	0,19%	
	Musa Praying Hands	34	0,01%	
	Orthophytum Gurkenii	32	0,01%	
	Psitacorum Fire opal S	44.921	16,37%	
	Psitacorum Golden (yellow) S	575	0,21%	
	Psitacorum Golden opal S	120	0,04%	
	Psitacorum Sassy (hot pink) S	350	0,13%	
	Psitacorum Sunset (orange) S	6.645	2,42%	
	General	274.388	100,00%	

Fuente: (Sáenz Montero, Orocosta, 2014)

Anexo No.2

Lista de Follajes de la Empresa Orocosta Agroindustrial S.A

OROCOSTA S.A.			
Detalle de Ventas			
Del 01/04/2014 Al 31/07/2014			
ARTICULO	DESCRIPTION	T. UNITS	
	Total Whaleback (Curculigo) XL	19.180	1,96%
	Total Whale back (Curculigo) L	27.230	2,79%
	Total Whale back (Curculigo) M	4.260	0,44%
	Total Cycads Sago M	24.120	2,47%
	Total Cycads Queen Sago XL	80	0,01%
	Total Masangeana leaves	10.790	1,10%
	Total Agave americana variegated L	5	0,00%
	Total Tip Florida Beauty	155	0,02%
	Total Tip Marginata L	100	0,01%
	Total Tip Marginata M	1.740	0,18%
	Total Tip Pleomele Song of India L	535	0,05%
	Total Tip Pleomele Song of India M	8.890	0,91%
	Total Tip Pleomele Song of Jamaica L	190	0,02%
	Total Tip Pleomele Song of Jamaica M	2.910	0,30%
	Total Tip Pleomele Lanca green M	775	0,08%
	Total Tip Sanderiana	2.700	0,28%
	Total Chrysalidocarpus Areca XL	8.037	0,82%
	Total Chrysalidocarpus Areca L	4.455	0,46%
	Total Chrysalidocarpus Areca M	9.575	0,98%
	Total Chrysalidocarpus Areca S	3.230	0,33%
	Total Bismarckia L	480	0,05%
	Total Bismarckia M	700	0,07%
	Total Bismarckia S	120	0,01%
	Total Agave desmetianagreen M	155	0,02%
	Total Cariota Mitis (Fish Tail) XL	1.035	0,11%
	Total Cariota Mitis (Fish Tail) L	200	0,02%
	Total Cariota Mitis (Fish Tail) M	1.584	0,16%
	Total Cariota Mitis (Fish Tail) S	820	0,08%
	Total Agave desmetiana green S	10	0,00%
	Total Chamaedorea (Cat Palm) XL	880	0,09%
	Total Chamaedorea (Cat Palm) L	7.850	0,80%
	Total Chamaedorea (Cat Palm) M	200	0,02%
	Total Chamaedorea (Cat Palm) S	12.370	1,27%
	Total Licuala M	1.400	0,14%
	Total Livinstonia L	4.100	0,42%
	Total Livinstonia M	630	0,06%
	Total Phoenix L	460	0,05%

	Total Phoenix M	12.232	1,25%	
	Total Phoenix S	2.470	0,25%	
	Total Rhaps	6.970	0,71%	
	Total Pandanus Green XL	4.560	0,47%	
	Total Pandanus Green L	3.305	0,34%	
	Total Pandanus Green M	125	0,01%	
	Total Pandanus Variegated XL	17.540	1,80%	
	Total Pandanus Variegated L	12.175	1,25%	
	Total Pandanus Variegated M	3.330	0,34%	
	Total Agave desmetiana variegated M	30	0,00%	
	Total Pandanus braided	3.395	0,35%	
	Total Agave desmetiana variegated S	30	0,00%	
	Total Papyrus Palm	4.784	0,49%	
	Total Papyrus Egipcus	380	0,04%	
	Total Monstera Deliciosa XL	485	0,05%	20,08%
	Total Monstera Deliciosa L	5.630	0,58%	
	Total Monstera Deliciosa M	35.589	3,64%	
	Total Monstera Deliciosa S	55.796	5,71%	
	Total Monstera Deliciosa Mini	51.195	5,24%	
	Total Monstera Deliciosa X-Mini	9.770	1,00%	
	Total Philodendron Black M	20	0,00%	
	Total Photos M	150	0,02%	
	Total Photos S	540	0,06%	
	Total Philodendron Black S	910	0,09%	
	Total Philodendron Selloum XL	50	0,01%	
	Total Philodendron Selloum L	230	0,02%	
	Total Philodendron Selloum M	1.030	0,11%	
	Total Philodendron Xanadoo S	10.510	1,08%	
	Total Philodendron Xantal L	3.448	0,35%	
	Total Philodendron Xantal M	11.572	1,18%	
	Total Philodendron Bogota	100	0,01%	
	Total Philodendron Emerald M	995	0,10%	
	Total Philodendron Emerald S	1.250	0,13%	
	Total Philodendron Moonlight M	295	0,03%	
	Total Philodendron Moonlight S	1.910	0,20%	
	Total Philodendron Pink princess S	80	0,01%	
	Total Philodeondron Fiddle M	160	0,02%	
	Total Philodendron Gini X-Mini	835	0,09%	
	Total Philodendron Lucha XL	40	0,00%	
	Total Philodendron Lucha L	600	0,06%	
	Total Philodendron Swiss cheese S	2.910	0,30%	
	Total Sansevieria cylindrica M	530	0,05%	
	Total Sansevieria cylindrica S	120	0,01%	
	Total Sansevieria snake plant L	50	0,01%	
	Total Sansevieria snake plant M	470	0,05%	

Total Sansevieria snake plant S	50	0,01%	
Total Dianela	160	0,02%	
Total Ficus leaf black	340	0,03%	
Total Ficus leaf variegated	340	0,03%	
Total Furcraea green L	5	0,00%	
Total Furcraea green M	150	0,02%	
Total Lillie Grass green (50 stm.)	1.788	0,18%	
Total Lillie Grass var (50 stm.)	1.478	0,15%	
Total Costus Purple XL	480	0,05%	
Total Costus Purple L	1.055	0,11%	
Total Polipodium green wave	1.515	0,16%	
Total Aspleniumnidus	555	0,06%	
Total Shytortashis Renda stem	80	0,01%	
Total Asplenium victoria	120	0,01%	
Total Samia furfurácea	140	0,01%	
Total Zerumbet variegated	5.720	0,59%	
Total Ananas leaves	5	0,00%	
Total Bamboo Green 8 cm L	28	0,00%	
Total Bamboo Green 6 cm L	18	0,00%	
Total Bamboo Green 4 cm L	80	0,01%	
Total Bamboo Green 2 cm L	70	0,01%	
Total Begonia	150	0,02%	
Total Caladium red	270	0,03%	
Total Croton foliage mix	3.995	0,41%	
Total Croton tips	785	0,08%	
Total Fatsia Japonica (Aralia) XL	500	0,05%	
Total Fatsia Japonica (Aralia) L	4.705	0,48%	
Total Fatsia Japonica (Aralia) M	20.855	2,14%	
Total Fatsia Japonica (Aralia) S	14.340	1,47%	
Total Fatsia Japonica (Aralia) Mini	3.465	0,35%	
Total Davalia fern (20 stm.)	7.660	0,78%	
Total Phormium black XL	630	0,06%	
Total Phormium black M	10	0,00%	
Total Phormium green XL	1.090	0,11%	
Total Phormium green L	410	0,04%	
Total Phormium green M	715	0,07%	
Total Phormium variegated XL	3.160	0,32%	
Total Phormium variegated L	250	0,03%	
Total Phormium variegated M	1.030	0,11%	
Total Red robin (Photnia)	325	0,03%	
Total Strelitzia leaf	261	0,03%	
Total Alocasia green XL	706	0,07%	
Total Alocasia green L	1.623	0,17%	
Total Alocasia green M	1.005	0,10%	
Total Alocasia variegated XL	20	0,00%	
Total Alocasia variegated L	87	0,01%	

	Total Alocasia variegated M	480	0,05%	
	Total Alocasia variegated S	270	0,03%	
	Total Anthurium brownii	110	0,01%	
	Total Anthurium mehani	215	0,02%	
	Total Anthurium superbum	50	0,01%	
	Total Anthurium warqueen	10	0,00%	
	Total Anthurium common	985	0,10%	
	Total Aspidistra green L	6.410	0,66%	
	Total Aspidistra green M	6.830	0,70%	
	Total Aspidistra marrysizemore	630	0,06%	
	Total Aspidistra milkyway	905	0,09%	
	Total Aspidistra tiger	1.710	0,18%	
	Total Musa leaves green L	945	0,10%	
	Total Musa leaves green M	1.616	0,17%	
	Total Musa leaves sumatra M	75	0,01%	
	Total Calathea albertii	875	0,09%	
	Total Calathea tri color	2.975	0,30%	
	Total Calathea white star L	14.975	1,53%	
	Total Calathea white star M	30.175	3,09%	
	Total Calathea white star S	70	0,01%	
	Total Calathea zebrina L	350	0,04%	
	Total Calathea zebrina M	5.450	0,56%	
	Total Calathea zebrina S	1.110	0,11%	
	Total Calathea insignia	14.125	1,45%	
	Total Calathea makoyana	350	0,04%	
	Total Calathea musaica	160	0,02%	
	Total Calathea oppenheimiana	8.070	0,83%	
	Total Calathea prince wilson L	1.495	0,15%	
	Total Calathea prince wilson M	1.875	0,19%	
	Total Cordyline Fortin L	745	0,08%	
	Total Cordyline Golden stripe M	25.970	2,66%	
	Total Cordyline Golden stripe S	4.950	0,51%	
	Total Cordyline Green XL	462	0,05%	
	Total Cordyline Green L	138.310	14,16%	
	Total Cordyline Green M	47.620	4,88%	
	Total Cordyline Anita S	6.190	0,63%	
	Total Cordyline Hurricane S	7.090	0,73%	
	Total Cordyline Koki pink S	50	0,01%	
	Total Cordyline Lady pink S	50	0,01%	
	Total Cordyline Lemon lime M	30	0,00%	
	Total Cordyline Magestic S	165	0,02%	
	Total Cordyline Nevada S	775	0,08%	
	Total Cordyline Pele smoke M	30	0,00%	
	Total Cordyline Pele smoke S	20	0,00%	
	Total Cordyline Red magic L	1.855	0,19%	
	Total Cordyline Arelis M	510	0,05%	
				34,31%

	Total Cordyline Red sister S	250	0,03%
	Total Cordyline Snow white M	2.170	0,22%
	Total Cordyline Talamanca M	1.715	0,18%
	Total Cordyline Tropica L	150	0,02%
	Total Cordyline Tropica M	4.150	0,42%
	Total Cordyline Tropica S	25.670	2,63%
	Total Cordyline Xerox S	16.335	1,67%
	Total Cordyline Zurqui M	1.975	0,20%
	Total Cordyline Black XL	30	0,00%
	Total Cordyline Black L	34.140	3,50%
	Total Cordyline Black M	10.480	1,07%
	Total Cordyline Caruba M	320	0,03%
	Total Cordyline Caruba S	50	0,01%
	Total Cordyline Chanel S	2.760	0,28%
	Total Cordyline Flamingo M	50	0,01%
	Total Cordyline tip Kiwi Mini	105	0,01%
	Total Cordyline tip Lemon lime M	2.255	0,23%
	Total Cordyline tip Nevada L	3.105	0,32%
	Total Cordyline tip Nevada M	930	0,10%
	Total Cordyline tip Pink delight L	100	0,01%
	Total Cordyline tip Pink delight M	450	0,05%
	Total Cordyline tip Red halo M	375	0,04%
	Total Cordyline tip Red sister M	225	0,02%
	Total Cordyline tip Redy Mini	29	0,00%
	Total Cordyline tip Rooster tail red L	100	0,01%
	Total Cordyline tip Rooster tail red M	4.390	0,45%
	Total Cordyline tip Tropicals L	2.375	0,24%
	Total Cordyline tip Tropicals M	1.155	0,12%
	Total Cordyline tip White cap Mini	1.860	0,19%
	Total Cordyline tip Xerox M	485	0,05%
	Total Cordyline tip Bryan L	100	0,01%
	Total Cordyline tip Bryan M	145	0,01%
	Total Cordyline tip Cameroon Mini	20	0,00%
	Total Cordyline tip Chanel XL	430	0,04%
	Total Cordyline tip Chanel M	100	0,01%
	Total Cordyline tip Green XL	615	0,06%
	Total Cordyline tip Hurricane XL	120	0,01%
	Total Cordyline tip Hurricane L	1.700	0,17%
	Total Costus Pogo Stick (Geroglificus)	3.140	0,32%
	Total Costus Lipstick	75	0,01%
	Total Rhaps excelsa	1.050	0,11%
	Total general	976.568	100,00%

Fuente: (Sáenz Montero, Orocosta, 2014)

Anexo No.3

Consecuencias de las enfermedades



Fuente:(Sáenz Montero, Orocosta, 2014)

Anexo No.4

Detalle de un DUA confeccionado en TICA

www.hacienda.go.cr/tica/Consultas/ Ministerio de Hacienda. BIENESTAR SOCIAL

Bienvenido: a la extranet de TIC@ VERSION GX 9.0

DETALLE DEL DUA

Aduana:	006- ADUANA DE LIMÓN	Nro. de envío (carpeta):	649
Régimen:	40- EXPORTACION	Modalidad	41- EXPO DEFINITIVA
Fecha de Registro:	2011/04/29 10:59:01	Tipo de DUA:	EXPORTACION
Número del DUA:	006 2011 063045	Forma de despacho:	N- Normal
Tipo semáforo:	V VERDE	Estado: ORD	Dua con levante, pendiente mensaje conf
Tipo carga:	Marítimo-Aéreo	Momento de asociación Inventario:	Normal y posterior a la aceptación
Solic.inmediata tipo revisión?	SI	DUA es Correlac/Consolidado?	NO Normal
Pago Impuestos:	Pago	Tiene precinto electronico?	NO
Confirmación Automática:	Pendiente asociación de manifiesto.		

DATOS GENERALES

Datos del Importad/Exportad y proveedor del Dua:	Importador/Exportador	Proveedor/Dest.
Declarante: F- 701190067	SAENZ GUADAMUZ JOSE MANUEL	
Agente: F- 701190067	SAENZ GUADAMUZ JOSE MANUEL	
Importe Total Facturas:	21920.00 USD	
Tipo de Cambio de Compra: 494.970000	Tipo de Cambio de Venta: 505.750000	
Medio de Transporte:	Maritimo	
Empresa Transportista :		
Aduana de Ingreso:	006 ADUANA DE LIMÓN	
Lugar de Localización :	P002 PATIOS JARPEVA	
Aduana Destino :	006 ADUANA DE LIMÓN	
Lugar de Destino:	-	
Total Bultos: 3200.000	Total Peso: Bruto: 39000.000 Neto: 37000.000	
Total Valor Aduanas: 21920.00	Garantía: 0 por 0.00 Nueva: 0 por 0.00 Anteriores	

Fuente: (Bermudez May, 2015)

Anexo No.5

Factura comercial mercadería para Inglaterra

Flowers Name & Address \ Nombre y Direccion Cultivo		Date \ Fecha 26/mar/2011				
		Country Code CR	Invoice No. 391-RP			
		AWB No. \ Guia Aerea 075 8361 7225				
		Carrier \ Linea Aerea INGLATERRA				
		Consignment \ Consignacion For U.S. Customs Purpose Only				
Foreign Purchaser \ Comprador Extranjero		Fixed Price \ Precio Fijo X				
PORTERS FOLIAGE LTD VAT No. GB 897 3057 78 Company No5508057 81 Flower Market New Covent Garden Market London SW8 5NB Tel: (44) 207 7203015 Fax: (44) 207 6271206						
Boxes Cajas	Description Descripcion	HTS	Unt x Box Und x Caja	T. Units T. Und	Unit Price Precio x Und.	Total Total
FLOWERS						
1	AEICHEMEA BONITA	0603919090/FREE(E)	30	30	\$ 3,50	\$ 105,00
1	ALPINIA KING	0603191000/FREE(E)	30	30	\$ 0,48	\$ 14,40
2	ALPINIA PINK MEDIUM	0603191000/FREE(E)	50	100	\$ 0,32	\$ 32,00
1	ALPINIA PINK MINI	0603191000/FREE(E)	80	80	\$ 0,28	\$ 22,40
2	ALPINIA PINK XL	0603191000/FREE(E)	40	80	\$ 0,37	\$ 29,60
3	ALPINIA PINK XL 90 CM	0603191000/FREE(E)	40	120	\$ 0,37	\$ 44,40
2	ALPINIA RED MEDIUM	0603191000/FREE(E)	50	100	\$ 0,32	\$ 32,00
5	ALPINIA RED XL	0603191000/FREE(E)	40	200	\$ 0,37	\$ 74,00
6	ALPINIA RED XL 90 CM	0603191000/FREE(E)	40	240	\$ 0,37	\$ 88,80
1	ANANAS VARIEGATED LARGE	0603919090/FREE(E)	25	25	\$ 1,25	\$ 31,25
2	HELICONIA EDEN GARDEN	0603199400/FREE(E)	20	40	\$ 1,04	\$ 41,60
1	HELICONIA EDGE AT NIGHT	0603199400/FREE(E)	20	20	\$ 1,04	\$ 20,80
2	HELICONIA PRINCE OF DARKNESS	0603199400/FREE(E)	12	24	\$ 2,39	\$ 57,36
2	HELICONIA PRINCE OF DARKNESS 90 CM	0603199400/FREE(E)	8	16	\$ 2,39	\$ 38,24
4	HELICONIA RED IRIS	0603199400/FREE(E)	20	80	\$ 1,29	\$ 103,20
1	HELICONIA SEXY PINK	0603199400/FREE(E)	15	15	\$ 1,99	\$ 29,85
1	MUSA COCCINEA	0603199400/FREE(E)	16	16	\$ 1,09	\$ 17,44
3	PSITACORUM FIRE OPAL	0603199400/FREE(E)	100	300	\$ 0,30	\$ 90,00
1	PSITACORUM MIX	0603199400/FREE(E)	75	75	\$ 0,30	\$ 22,50
2	PSITACORUM FIRE OPAL 1 MT	0603199400/FREE(E)	120	240	\$ 0,30	\$ 72,00
1	ALPINIA PINK MINI	0603191000/FREE(E)	40	40	\$ 0,28	\$ 11,20
	ALPINIA RED MINI	0603191000/FREE(E)	40	40	\$ 0,28	\$ 11,20
FOLIAGES						
1	ALOCASIA GREEN XL	0604919090/FREE(E)	20	20	\$ 0,96	\$ 19,20
1	BANANA LEAVE MEDIUM	0604919090/FREE(E)	50	50	\$ 0,28	\$ 14,00
3	CHAMAEDOREA LARGE	0604919090/FREE(E)	300	900	\$ 0,24	\$ 216,00
10	CHAMAEDOREA SMALL	0604919090/FREE(E)	200	2000	\$ 0,18	\$ 360,00
1	CHRISALIDOCARPUS (ARECA) SMALL	0604919090/FREE(E)	400	400	\$ 0,20	\$ 80,00
2	CHRISALIDOCARPUS (ARECA) XL	0604919090/FREE(E)	75	150	\$ 0,48	\$ 72,00
14	CORDELINE BLACK TI LARGE	0604919090/FREE(E)	150	2100	\$ 0,10	\$ 210,00
5	CORDELINE GREEN TI LARGE	0604919090/FREE(E)	150	750	\$ 0,10	\$ 75,00
1	CORDELINE TIP GREEN/WHITE LARGE	0604919090/FREE(E)	100	100	\$ 0,50	\$ 50,00
2	CORDELINE TIP LIGHT RED LARGE	0604919090/FREE(E)	100	200	\$ 0,50	\$ 100,00
4	CORDELINE TIP ROOSTER TAIL M	0604919090/FREE(E)	50	200	\$ 0,40	\$ 80,00
2	CORDELINE TIP TROPICA LARGE	0604919090/FREE(E)	100	200	\$ 0,50	\$ 100,00
2	COSTUS GEROGIFICUS	0604919090/FREE(E)	100	200	\$ 0,28	\$ 56,00
3	COSTUS PURPLE LARGE	0604919090/FREE(E)	80	240	\$ 0,28	\$ 67,20
1	COSTUS PURPLE XL 120 CM	0604919090/FREE(E)	80	80	\$ 0,30	\$ 24,00
1	CURCULIGO MOLINERA LARGE	0604919090/FREE(E)	200	200	\$ 0,17	\$ 34,00
3	DRACAENA SANDERIANA	0604919090/FREE(E)	100	300	\$ 0,30	\$ 90,00
1	LIVINSTONIA	0604919090/FREE(E)	30	30	\$ 0,78	\$ 23,40
2	LIVINSTONIA 30 CM w	0604919090/FREE(E)	30	60	\$ 0,68	\$ 40,80
1	MONSTERA DELICIOSA LARGE	0604919090/FREE(E)	70	70	\$ 0,74	\$ 51,80
1	MONSTERA DELICIOSA MEDIUM	0604919090/FREE(E)	130	130	\$ 0,52	\$ 67,60
2	MONSTERA DELICIOSA MINI	0604919090/FREE(E)	400	800	\$ 0,32	\$ 256,00
2	MONSTERA DELICIOSA SMALL	0604919090/FREE(E)	200	400	\$ 0,42	\$ 168,00
1	PANDANUS GREEN XL	0604919090/FREE(E)	150	150	\$ 0,18	\$ 27,00
2	PANDANUS VARIEGATED XL	0604919090/FREE(E)	150	300	\$ 0,18	\$ 54,00
1	PAPYRUS PALM	0604919090/FREE(E)	150	150	\$ 0,22	\$ 33,00
1	PLOMELE SONG OF INDIA	0604919090/FREE(E)	100	100	\$ 0,38	\$ 38,00
1	STRELITZIA REGINAE LEAVES	0604919090/FREE(E)	60	60	\$ 0,40	\$ 24,00
1	PHORMIUM BLACK XL	0604919090/FREE(E)	75	75	\$ 0,19	\$ 14,25
1	PHORMIUM GREEN XL	0604919090/FREE(E)	75	75	\$ 0,19	\$ 14,25
116	Sub Totals / Sub Totales	Pag 1 / 2	12.401 U		\$3.448,74	

Fuente: (Bermudez May, 2015)

Anexo No.6

Lista de empaque (packinglist) de mercadería hacia Inglaterra

Client : PORTERS FOLIAGES

Date : Mar 26 2011

AWS : 075 8361 7225

PACKING LIST

FOLIAGES							
ALOCASIA GREEN XL	44	1	LFLAT	20	20	6,6	6,6
BANANA LEAVE MEDIUM	45	1	FLAT	50	50	4,9	4,9
CHAMAEDOREA LARGE	46 - 47 - 48	3	FULL	300	900	14,4	43,2
CHAMAEDOREA SMALL	49 / 58	10	1/4	200	2000	6,3	63,0
CHRISALIDOCARPUS (ARECA) SMALL	59	1	FLAT	400	400	14,7	14,7
CHRISALIDOCARPUS (ARECA) XL	60 - 61	2	LFLAT	75	150	10,3	20,6
CORDELINE BLACK TI LARGE	62 / 75	14	1/4	150	2100	6,4	89,6
CORDELINE GREEN TI LARGE	76 / 80	5	1/4	150	750	5,1	25,5
CORDELINE TIP GREEN/WHITE LARGE	81	1	FULL	100	100	17,8	17,8
CORDELINE TIP LIGHT RED LARGE	82 - 83	2	FULL	100	200	20,2	40,5
CORDELINE TIP ROOSTER TAIL M	84 / 87	4	1/4	50	200	6,1	24,2
CORDELINE TIP TROPICA LARGE	88 - 89	2	FULL	100	200	16,1	32,1
COSTUS GEROGLIFICUS	90 - 91	2	1/8	100	200	9,8	19,6
COSTUS PURPLE LARGE	92 - 93 - 94	3	1/4	80	240	14,0	42,0
COSTUS PURPLE XL 120 CM	95	1	L1/4	80	80	21,1	21,1
CURCULIGO MOLINERA LARGE	96	1	FLAT	200	200	8,1	8,1
DRACAENA SANDERIANA	97 - 98 - 99	3	1/4	100	300	4,9	14,8
LIVINSTONIA	100	1	LFLAT	30	30	6,8	6,8
LIVINSTONIA 30 CM w	101 - 102	2	FLAT	30	60	4,3	8,7
MONSTERA DELICIOSA LARGE	103	1	FULL	70	70	10,4	10,4
MONSTERA DELICIOSA MEDIUM	104	1	FULL	130	130	11,0	11,0
MONSTERA DELICIOSA MINI	105 - 106	2	FULL	400	800	14,8	29,6
MONSTERA DELICIOSA SMALL	107 - 108	2	FULL	200	400	13,7	27,5
PANDANUS GREEN XL	109	1	L1/4	150	150	6,2	6,2
PANDANUS VARIEGATED XL	110 - 111	2	L1/4	150	300	6,3	12,5
PAPYRUS PALM	112	1	1/4	150	150	4,4	4,4
PLOMELE SONG OF INDIA	113	1	FLAT	100	100	11,4	11,4
STRELITZIA REGINAE LEAVES	133	1	1/4	60	60	4,3	4,3
PHORMIUM BLACK XL	114	1	L1/4	75	150	6,0	6,0
PHORMIUM GREEN XL				75			
TOTAL		72			10490		627,0
BOUQUETS							
BOUQUET BM1	115	1	FULL	8	8	24,0	24,0
BOUQUET ECO	116 - 117	2	FULL	25	50	14,6	29,2
BOUQUET ECO PINK	118 - 119	2	FULL	25	50	16,6	37,2
BOUQUET ECO RED	120	1	FULL	25	25	17,5	17,5
BOUQUET FANTASY (M2) SP2	121 - 122	2	FULL	10	20	22,9	45,8
BOUQUET L1	123 / 127	5	FLAT	8	40	17,4	87,0
BOUQUET L3	128	1	FLAT	10	10	16,9	16,9
BOUQUET NEW	129 - 130	2	FULL	18	36	23,5	47,1
BOUQUET ROUND BANANA	131	1	FULL	15	15	16,3	16,3
BOUQUET RP	132	1	FLAT	25	25	11,1	11,1
TOTAL		18			279		332,1
TOTAL		134			12680		1455,9
RESUMEN CAJAS	134	1/8	2	FLAT	21	LFULL	6
		1/4	62	FULL	25		
		L1/4	13	LFLAT	5		

Fuente: (Bermudez May, 2015)

Anexo No.8

Certificado de origen para exportación hacia Inglaterra

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) 		Reference No. 1393897 GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in COSTA RICA (country) See Notes overleaf			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) PORTERS FOLIAGE LTD. VAT NO GB97206778 COMPANY NO.5508057 281 FLOWER MARKET LONDON, ZIP CODE: SW85NB ENGLAND		3. Means of transport and route, (as far as known) AEREO			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and Kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
1	134 BOXES	TROPICAL FLOWERS AND FOLIAGES	P	1464 KGS	291 RP 26/03/2011
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in ----- COSTA RICA (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalized System of Preferences for goods exported to ----- INGLATERRA (importing country)		
ALAJUELA, COSTA RICA, 26-03-2011 Place and date, signature and stamp of authorised signatory			ALAJUELA, COSTA RICA, 26-03-2011 Place and date, signature of authorised signatory		

ORIGINAL

Fuente: (Bermudez May, 2015)

Anexo No.10

Certificado de exportación emitido por el MAG

	Dirección de Inocuidad de Productos de Origen Animal	Rige a partir de: 09/11/09	Código: DIPOA-PG-008-RE-003
	Certificado de Exportador	Versión 02	Página 1 de 1

Ministerio de Agricultura y Ganadería Servicio Nacional de Salud Animal <i>SENASA-DIPOA-000-00</i>		
CERTIFICADO DE EXPORTADOR		
<p>De conformidad con lo que expresa la Ley General de Salud Nº 5395 del 24 de noviembre de 1973, la Ley SENASA Nº 8495 del 06 de abril del 2006, el Reglamento de Inspección Veterinaria de Mataderos, Producción y Procesamiento de Carnes Nº 29588-MAG-S del 22 de junio de 2001, el Decreto Ejecutivo No.18696-MAG-S, Reglamento de Inspección Veterinaria de Productos Pesqueros, el Decreto Ejecutivo Nº 26559 MAG-S del Sistema de Análisis de Riesgo y Control de Puntos Críticos de 9 de diciembre de 1997, Manual de Procedimiento Administrativo de Exportación de Productos de Origen Animal del 22 de octubre del 2002, se emite este documento por cumplir la normativa vigente a:</p>		
<p>Establecimiento: # Nombre: Representante Legal ó Responsable Dirección: Médico Veterinario Inspector: Dr..... Colegiado</p>		
<p>Productos : .</p>		
<p>Este certificado tendrá vigencia de acuerdo a los estipulado en el Artículo #4 del Decreto Nº 26559 MAG-S, excepto cuando se cometan infracciones que violenten la legislación que regula el otorgamiento del presente documento, la que dispone como sanción la cancelación anticipada del presente documento en aras de proteger la salud pública de acuerdo al Artículo #5 del Decreto Nº 26559 MAG-S.</p>		
<p>Nota: El presente certificado se otorga sin detrimento de las regulaciones que se harán sobre la materia a la luz de lo dispuesto o a la Ley #8495 del 06 de abril del 2006.</p>		
<p>Se emite en la Ciudad de Heredia el día</p>		
<p>..... Dra. Lilliam Chaves Rodríguez Jefe Dpto. Registro</p>		

Fuente: (Bermudez May, 2015)

Anexo No.11

Cuestionario No.1

Dirigido a los colaboradores de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A

CRITERIOS			
Variable 1: Factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes al mercado.	SIEMPRE	A VECES	NUNCA
1. ¿En el cantón de Sarapiquí, las condiciones climatológicas son aptas para la producción de flores y follajes tropicales?			
2. ¿Cree que el control adecuado de las enfermedades y las plagas que atacan a las flores y follajes favorecen la calidad de estos productos de exportación?			
3. ¿Cuenta la empresa con algún tipo de certificación ambiental?			
4. ¿Los clientes que tiene la empresa en Europa y Estados Unidos exigen que el producto esté certificado ambientalmente?			
5. ¿La falta de conocimientos específicos del personal que labora en el campo y en la cosecha de las flores y follajes afecta la calidad del producto y de la exportación?			
6. ¿Considera que la crisis económica mundial del año 2008 y siguientes afectó el nivel en las exportaciones de flores y follajes?			
7. ¿Considera que el volumen de documentos que la empresa tiene que tramitar en Costa Rica, afecta la exportación de las flores y follajes al mercado Europeo y de Estados Unidos?			
8. ¿Tiene la empresa contratos fijos con sus clientes de Estados Unidos y Europa?			
9. ¿La producción actual y la calidad de las flores y follajes que exporta abastecen la demanda de los dos mercados y la posible apertura de otros?			

Variable 2: Cadena logística de producción y exportación de flores y follajes al mercado	SIEMPRE	A VECES	NUNCA
10. ¿Considera que la capacitación y la asesoría de entidades estatales a los funcionarios de la Empresa mejora la producción de flores y follajes tropicales así como los trámites de la exportación?			
11. ¿Favorece el transporte que utiliza la empresa para la exportación, y así el producto esté en los mercados en el mínimo y máximo del tiempo que requiere el cliente?			
12. ¿El cumplimiento de las medidas fitosanitarias de la producción de flores y follajes tropicales hace más			

expeditas la exportación a los mercados?			
13. ¿El proceso de cultivo, control de plagas, cosecha, empaque y transporte aéreo del producto favorece la rentabilidad o ganancias de la empresa?			
14. ¿Considera que la actual forma de producción y exportación debe mejorarse para atender las exigencias de los clientes en el mercado Europeo y de Estados Unidos?			

Variable 3: Incidencia financiera, rentabilidad y permanencia en el mercado de la empresa productora de flores y follajes tropicales.	SIEMPRE	A VECES	NUNCA
15. ¿Son suficientes la mayor venta de las flores y follajes tropicales de los meses de enero y febrero para que la empresa obtenga mayor rentabilidad que le permita seguir en el mercado?			
16. ¿Se da un aumento considerable de empleados en los meses mayor venta?			
17. ¿Debido a la disminución del volumen de exportación, la empresa prescinde de mano de obra de varios empleados en los meses de menor venta?			
18. ¿Las estrategias que ha utilizado le empresa le ha permitido permanecer en el mercado, pese a la crisis económica sufrida en el 2008 y siguientes?			
19. ¿Las ganancias de la venta de las flores y follajes tropicales permiten a la empresa atender los gastos de cultivo, producción, cosecha y exportación del producto a los mercados?			
20. ¿Considera que las ganancias que obtiene la empresa le permitirá permanecer en el mercado?			
21. ¿Necesariamente la empresa tendrá que financiar tecnología, convenios con otras empresas exportados, buscar apertura a otros mercados y diversificar el cultivo dado el éxito que tiene Ecuador y Guatemala y otros países emergentes en este negocio?			

Elaborado por: Arroyo B., Murillo A., Requene G, y Villalobos S., 2015.