

UNIVERSIDAD TÉCNICA NACIONAL

Sede del Pacífico

Carrera Administración Aduanera

Elaboración de un manual técnico de procedimientos para la exportación definitiva de madera teca en la empresa costarricense Jive de Puntarenas S. R. L., para período 2022.

Trabajo final de graduación como requisito para optar por el grado académico de

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN ADUANERA

Rojas Peraza Yerling María

Zúñiga Duarte Génesis Alexandra

Costa Rica, Año 2022

Hoja de aprobación

ii

HOJA DE APROBACIÓN


En la ciudad de Puntarenas, el día 14 de diciembre del año 2022 al ser las 17:00 horas estando presentes en el Campus Juan Rafael Mora Porras de la Sede del Pacífico de la Universidad Técnica Nacional, las siguientes personas:

Profesor Tutor: Roger Eugenio Chavarría Astorga.
Profesor Lector Interno: Bay Kiong Afú Calderón
Profesor Lector Externo: Freddy Arias Delgado
Representante del Sector Productivo: Juan José Aguirre Morales.
Presidente del Tribunal Examinador: Marco Castro Mendoza.

En su condición de miembros del Tribunal Evaluador, para evaluar el Proyecto de Graduación y optar por el grado de **Licenciatura en Administración Aduanera**, de las estudiantes Yerling María Rojas Peraza y Génesis Alexandra Zúñiga Duarte.

Reunido el Tribunal Evaluador las aspirantes procedieron a presentar el Proyecto de Graduación titulado **"Elaboración de un manual técnico de procedimientos para la exportación definitiva de madera teca en la empresa costarricense Jive de Puntarenas S. R. L., para período 2022"**

Concluida la presentación oral y pública del Proyecto de Graduación, el Tribunal Evaluador consideró que, de conformidad con la normativa en la materia de Trabajos Finales de Graduación, las estudiantes obtuvieron la **APROBACIÓN DE SU TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN** y le es conferido el grado de **Licenciadas en Administración Aduanera**.


 Roger E. Chavarría Astorga
 Profesor Tutor


 Freddy Arias Delgado
 Lector Externo


 Juan José Aguirre Morales
 Representante del Sector Productivo


 Marco Castro Mendoza
 Presidente del Tribunal Examinador


 Bay Kiong Afú Calderón
 Lector Interno


 Yerling María Rojas Peraza
 Estudiante


 Génesis Alexandra Zúñiga Duarte
 Estudiante

Dedicatoria

Dedicatoria Yerling María Rojas Peraza

Dedico este trabajo primeramente a Dios por haberme permitido llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

Quiero dedicárselo a mis padres por siempre estar a mi lado dándome su apoyo y sus consejos para ser una gran persona y profesional, a mis hermanos por ser ejemplo de ser perseverancia y motivarme para no rendirme.

Y, por último, dedico este proyecto a mi compañera Génesis Zúñiga Duarte que siempre ha estado en los momentos difíciles, así como en los buenos dando su apoyo para no rendirme, así como a mi profesor tutor Roger Chavarría que con su apoyo y paciencia estuvo siempre presente en mi formación profesional.

Dedicatoria Génesis Alexandra Zúñiga Duarte.

Quiero dedicar el presente trabajo de investigación a Dios por ser la fuente de inspiración y fe para finalizar mi proyecto final de graduación.

Dedico este proyecto a mis seres queridos, a mis hermanos y mi madre por ser pilares fundamentales durante todo este tiempo, asimismo, a todas aquellas personas que estuvieron de forma indirecta en este proceso para concluir mi etapa universitaria.

A mi novio, por ser fundamental y apoyo principal para finalizar este proyecto, así como a mi compañera de trabajo Yerling Rojas Peraza por ser una persona dedicada y por no rendirse a pesar de las adversidades que enfrentamos. Y a mis amuletos de la suerte, mis compañeras fieles durante todas las noches de desvelo, gracias Manchitas y Yoko.

Por último, a todo el equipo de profesores de la Universidad Técnica Nacional que fueron parte de mi proceso de formación de aprendizaje.

Agradecimientos

Agradecimiento Yerling María Rojas Peraza

Agradezco primeramente a Dios por ser el que me mantuvo de pie para llegar hasta este momento de formación profesional.

Agradezco a mis padres por siempre brindarme el apoyo en especial a mi madre Shirley Peraza Mena que siempre ha sido el pilar de mi vida, así como en la formación profesional que nunca me dejó rendirme y siempre ha estado en mis momentos buenos y malos. También quiero agradecer a mis hermanos por siempre estar apoyándome en los proyectos de mi vida.

A mis profesores y a la Universidad Técnica Nacional que gracias a su apoyo, paciencia y colaboración se ha logrado llegar a realizar este proyecto; Y por último no menos importante a mi compañera Génesis Zúñiga Duarte por su paciencia y apoyo.

Agradecimiento Génesis Alexandra Zúñiga Duarte.

Quiero agradecer primeramente a Dios, por ser mi guía durante todo mi proceso de aprendizaje por darme la fuerza y fe para concluir con éxito el presente proyecto de investigación.

A mi madre Mary Duarte Ruiz y mis hermanos, por ser mi fuente principal de inspiración y apoyo durante mi carrera profesional.

También quiero agradecer a mi compañera y amiga de trabajo final de graduación Yerling Rojas Peraza por su paciencia y perseverancia durante el desarrollo del proyecto.

Por último, pero, no menos importante quiero agradecer a mi profesor tutor Roger Chavarría Astorga y mis dos lectores por ser un apoyo incondicional, y a todo el equipo de profesores de la carrera y a la universidad, que me permitieron adquirir nuevas competencias y habilidades para mi desarrollo como estudiante y como profesional.

Tabla de contenido

Hoja de aprobación.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimientos.....	v
Lista de tablas.....	xii
Lista de figuras.....	xiv
Índice de abreviaturas.....	xv
Resumen ejecutivo.....	xvi
Capítulo 1.....	1
1.Cuerpo del Trabajo de Investigación.....	2
1.1.Introducción.....	2
1.2.Área de estudio.....	4
1.3.Problema de investigación.....	4
1.4.Delimitación del problema.....	4
1.4.1.Delimitación espacial.....	5
1.4.2.Delimitación temporal	5
1.4.3.Delimitación del universo	5
1.4.4.Delimitación del contenido	6
1.4.5.Alcances de la investigación.....	6
1.5.Justificación.....	7
1.6.Estado de la cuestión.....	9
1.7.Objetivos.....	26
Capítulo 2.....	27
Marco teórico.....	28

2.Aproximación al marco teórico.....	28
2.1.Antecedentes.....	28
2.1.1.Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada	28
2.1.1.1.Empresa	29
2.1.1.2.Sociedad de Responsabilidad Limitada	29
2.1.1.3.Madera teca.....	30
2.1.1.4.Procesos	31
2.1.1.5.Operatividad.....	32
2.1.1.6.Gestión.....	32
2.2.Marco institucional.....	33
2.2.1.Servicio Nacional de Aduanas	33
2.2.2.Ministerio de Hacienda.....	34
2.2.3.Aduanas	34
2.2.4.Ministerio de Comercio Exterior	35
2.2.5.Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica.....	35
2.3.Marco conceptual.....	37
2.3.1.Régimen aduanero	37
2.3.2.Régimen de exportación definitiva	37
2.3.3.Exportación.....	38
2.3.4.Manual	38
2.3.5.Manual de exportación.....	39
2.3.6.Comercio.....	39
2.3.7.Mercado	40
2.3.8.Transacciones.....	40

2.3.9.Riesgo	41
2.3.10.Puerto	41
2.3.11.Tecnología de información para el control aduanero	42
2.3.12.Agencia de aduanas	42
2.3.13.Factura comercial.....	43
2.3.14.Certificado de origen	43
2.3.15.Lista de empaque	44
2.3.16.Manifiesto de carga.....	44
2.3.17.Transporte marítimo	45
2.3.18.Aduana de destino.....	45
2.3.19.Agente de carga internacional.....	46
2.3.20.Documentos de transporte internacional.....	46
2.4.Marco legal.....	47
2.4.1.Constitución Política de Costa Rica.....	47
2.4.2.Tratados Internacionales	47
2.4.3.Dirección General Aduanas	48
2.4.4.Ley General de Aduanas y su Reglamento	48
2.4.5.Ministerio de Agricultura y Ganadería	49
2.4.6.Servicio Fitosanitario del Estado	50
2.4.6.Organización Mundial de Comercio.....	50
Capítulo 3.....	52
3.Marco Metodológico.....	53
3.1.Tipo de investigación.....	53
3.1.1.Enfoque cualitativo.....	53

3.1.2. Alcance de investigación	54
3.1.3. Descriptivo	54
3.1.4. Fuentes de la investigación	55
3.1.5. Población y muestra	56
3.1.6. Variables	57
3.2. Obstáculos y dificultades del proyecto	67
3.2.1. Obstáculos	67
3.2.2. Dificultades	67
Capítulo 4	68
4. Presentación y análisis de los resultados	69
4.1. Procedimiento de exportación de madera teca	108
4.2. Proyecciones operativas y de gestión comercial de la empresa Jive de Puntarenas sociedad de responsabilidad limitada	111
4.2.1. Misión, visión y valores	111
4.2.2. Proyecciones operativas	113
4.2.2.1. Políticas operativas	116
4.2.2.2. Procesos de control de calidad	116
4.2.2.3. Estructura organizacional	117
4.2.2.4. Metas (Oportunidad de ampliar el comercio)	118
4.2.3. Gestiones comerciales	118
4.2.3.1. Estrategias de promoción	119
4.2.3.2. Estrategias de identificación de sectores	119
4.2.3.3. Conocimiento dinámico del comercio exterior	120
4.2.3.4. Análisis de la demanda	120

4.3.Actividades que influyen dentro de la operatividad y gestión comercial de la empresa.	121
4.3.1.Actividades actuales	121
4.3.1.1.Mercado de mariscos	122
4.3.1.2.Cultivo y ventas de cereales, legumbres y granos básicos	123
Capítulo 5.....	124
5.Diseño de implementación del proyecto.....	125
Capítulo 6.....	160
6.Conclusiones.....	161
7.Recomendaciones.....	163
Bibliografía.....	165
Anexos.....	173

Lista de tablas

Tabla 1	9
Tabla 2	11
Tabla 3	14
Tabla 4	16
Tabla 5	19
Tabla 6	21
Tabla 7	23
Tabla 8	57
Tabla 9	58
Tabla 10	59
Tabla 11	60
Tabla 12	61
Tabla 13	62
Tabla 14	62
Tabla 15	63
Tabla 16	63
Tabla 17	64
Tabla 18	66
Tabla 19	70
Tabla 20	71
Tabla 21	72
Tabla 22	74
Tabla 23	75

Tabla 24	75
Tabla 25	76
Tabla 26	77
Tabla 27	78
Tabla 28	78
Tabla 29	80
Tabla 30	82
Tabla 31	84
Tabla 32	87
Tabla 33	89
Tabla 34	90
Tabla 35	92
Tabla 36	94
Tabla 37	98
Tabla 38	99
Tabla 39	102
Tabla 40	103
Tabla 41	104
Tabla 42	105
Tabla 43	106

Lista de figuras

Figura 1	31
Figura 2	65
Figura 3	108
Figura 4	114

Índice de abreviaturas

COMEX: Ministerio del Comercio Exterior de Costa Rica

DGA: Dirección General de Aduanas

DUA: Declaración Única Aduanera

LGA: Ley General de Aduanas

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería

OMA: Organización Mundial de Aduanas

OMC: Organización Mundial del Comercio

PROCOMER: Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica

RLGA: Reglamento a la Ley General de Aduanas.

SFE: Sistema Fitosanitario del Estado.

SRL: Sociedad de Responsabilidad Limitada.

TICA: Tecnología de Información para el Control Aduanero.

Resumen ejecutivo

El objetivo principal de esta investigación es proponer un manual técnico de procedimientos para la exportación definitiva de madera del tipo teca, que permita simplificar la gestión comercial y operativa para la empresa Jive de Puntarenas de Sociedad de Responsabilidad Limitada, para el período 2022. Conforme a lo investigado se generan estrategias para manejar correctamente el manual dentro del régimen de exportación definitiva de acuerdo a la Ley General de Aduanas y su Reglamento, que son fundamentales ya que sirvan como base jurídica, para así reducir y evitar contraer multas o sanciones en el proceso de aplicación. Asimismo, desarrollar un manual que permita determinar el correcto procedimiento de cómo se deben ejecutar los pasos al realizar una exportación definitiva de madera teca. De acuerdo a lo mencionado en el párrafo anterior, se pretende crear una herramienta que brinde seguridad al empresario en el paso a paso, que debe de ejecutar la empresa Jive de Puntarenas de Sociedad de Responsabilidad Limitada, para efectuar una exportación, esto con el fin de servir como un soporte para los funcionarios. Por lo tanto, contar con un método y herramienta preestablecido del régimen estudiado, genera un conocimiento y calidad en el proceso de destinación de mercancías.

Palabras claves: exportación, régimen de exportación, madera teca, manual de procedimientos, herramienta.

Capítulo 1

1.Cuerpo del Trabajo de Investigación

1.1.Introducción

Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada, es una empresa que está ubicada en Costa Rica y cuenta con aproximadamente 63 hectáreas en total, de las cuales se han aprovechado para la siembra de madera teca 25 hectáreas.

La empresa se fundó en 1998, con el fin de aprovechar sus terrenos con gran potencial para el cultivo, siembra y producción de madera teca, decide emprender en la comercialización de su producto con el fin de expandirse en mercados internacionales.

Esta investigación se llevó a cabo para servir como herramienta en el proceso de exportación definitiva para la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., colaborando con la elaboración de un manual de procedimientos para la exportación definitiva de madera teca cumpliendo con la legislación vigente.

Se realizó una investigación de la normativa vigente en materia aduanal que permitió definir los principales conceptos de un manual de exportaciones.

Seguidamente, se llevó a cabo la aplicación de formularios electrónicos dirigidos a los funcionarios de la empresa que permitió, describir los principales antecedentes que impactan la capacidad operativa y gestión de la empresa.

Se detalló los conceptos y procedimientos de un manual técnico de exportación del régimen definitivo aplicado en Costa Rica, tomando como base la ley N° 7557 Ley general de aduanas y su Reglamento.

La propuesta de la creación de un manual técnico de los procedimientos del régimen de exportación definitivo surgió debido a la necesidad de crecimiento comercial de la empresa para introducirse a mercados internacionales y servir como guía sobre los pasos que se deben de seguir para realizar una exportación definitiva en Costa Rica.

1.2.Área de estudio

En este caso en particular el área de enfoque de este trabajo de investigación será el gerente y el departamento exportador de la empresa Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada, ubicada en la provincia de Puntarenas, en el cantón Central, en el distrito de Puntarenas.

1.3.Problema de investigación

¿Cuáles son las acciones necesarias en los procesos de exportación de madera teca que intervienen en la operatividad y gestión de la empresa Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada, que deben ser incluidas en la elaboración de un manual de exportación definitiva que reduzca los riesgos de cometer errores en futuras transacciones comerciales?

1.4.Delimitación del problema

A continuación, se delimita la investigación en cuatro ámbitos: espacial, temporal, universo y contenido:

1.4.1.Delimitación espacial

El estudio se desarrollará en la empresa Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada, ubicada en Costa Rica en la provincia de Puntarenas, en el cantón de Central, en el distrito de Puntarenas.

1.4.2.Delimitación temporal

En cuanto a la delimitación temporal el período establecido para el proyecto tiene como finalidad estar propuesto para el 2022.

1.4.3.Delimitación del universo

La delimitación del universo de esta investigación va dirigida al gerente y el departamento exportador de la empresa Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada.

1.4.4.Delimitación del contenido

Con el desarrollo de esta investigación se pretende elaborar un manual de procedimientos para la exportación definitiva de madera teca que reduzca los riesgos de cometer errores en futuras transacciones comerciales.

1.4.5.Alcances de la investigación

Es lograr desarrollar un manual que facilite los procesos que se deben de acudir para llevar una adecuada exportación definitiva de madera teca y así poder brindarle al personal de la empresa Jive un mayor crecimiento y conocimiento en los tramites de comercialización para así poder llevar una correcta exportación.

1.5. Justificación

Jive de Puntarenas S. R. L., es una empresa que cuenta con un terreno de aproximadamente 63 hectáreas de las cuales 25 se destinaron para la plantación de madera teca. Por su ubicación geográfica y las características que presentan sus suelos, se le da un mayor aprovechamiento a la propiedad y surge la siembra y cultivo de madera teca de excelente calidad.

A partir de lo anterior el señor Luis Steven Jiménez, propietario Jive de Puntarenas S. R. L., pretende innovar con este producto demandado por mercados internacionales, vio en esto una oportunidad de comercializar la madera teca como nuevo emprendimiento, y lograr tener presencia en el mercado internacional.

Actualmente el proceso de la globalización impulsa a las empresas a renovarse con el fin de adaptarse a estas nuevas modalidades de mercado.

No existe en la actualidad área del conocimiento que no esté vinculada, directa o indirectamente, al tema de la globalización. Este fenómeno ha permeado prácticamente todos los campos de la actividad humana: economía, cultura, política, ecología, etc., adquiriendo así un carácter pluridimensional. (Romero y Vera, Colina, 2009, p.433).

Un manual de procesos de exportación definitiva es de gran ayuda para todo tipo de empresa que esté por introducirse a nuevos mercados o sectores. Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada, no posee una guía de exportación definitiva, es por ello que se beneficiará mediante este trabajado de investigación, en el que se pretende elaborar un manual, que indique los pasos a realizar en una exportación definitiva que cumpla con los

parámetros establecidos, simplificando así el proceso y reduciendo el riesgo de cometer errores en futuras transacciones comerciales.

Por lo tanto, el manual de exportación definitiva será una herramienta que le muestre a esta empresa hacia dónde encaminar sus esfuerzos exportadores y cómo enfrentar los desafíos que se presenten.

1.6.Estado de la cuestión

Tabla 1

Referencia del estado de arte 1

1.identificacion de la investigación	
Titulo	Manual de procesos para el departamento de exportación de la empresa G Logistics C.R.
Autores	Needam Cedeño Greivin
Fecha de publicación	de 30 de julio del 2015
Instituto	Universidad de Costa Rica
URL	http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/handle/123456789/6439
Referencia bibliográfica	Needam Cedeño, G (2015) Manual de procesos para el departamento de exportación de la empresa G Logistics C.R. Práctica dirigida para optar por el grado de licenciatura en administración aduanera y comercio exterior. Universidad de Costa Rica.
Autores de la ficha	Yerling María Rojas Peraza Génesis Alexandra Zúñiga
Fecha	05/02/2021

2. APROXIMACIÓN AL TEXTO

Contenido del documento

En este trabajo de investigación realizado por Greivin Needam Cedeño en base a la elaboración de un manual de procesos para el departamento de exportación de la empresa G Logistics C.R, se desarrollan aspectos claves de los antecedentes más relevantes en

materia de aduanas de Costa Rica, a su vez se efectúa un análisis detallado de la empresa y reseña histórica de la misma.

DETERMINECuál es el propósito del documento que se va a leer

Comprender cuáles son las principales similitudes del proyecto que se quiere realizar y en este caso el proyecto ya realizado por Needam Cedeño Greivin basado en un manual dirigido al departamento de exportación de la empresa G Logistics C.R., empresa ubicada en la provincia de Limón, dedicada a brindar servicios aduanales, trámites logísticos orientados a importación y exportación. Es un referente clave para nuestra investigación, que tiene por objetivo la elaboración de un manual de exportación definitiva para la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., ubicada en la provincia de Puntarenas y la empresa quiere comenzar a la comercialización de la madera teca a mercados internacionales.

Las principales diferencias con respecto a este proyecto es que el plan de crear un manual para la empresa en estudio va dirigido a cómo realizar una exportación definitiva en Costa Rica cumpliendo con los parámetros establecidos, mientras que el plan de la empresa G Logistics está enfocado al departamento de exportaciones de la empresa G Logistics S. A.

Preguntas orientadas

¿Según la ley general de aduanas y su Reglamento qué es una exportación definitiva?

¿Cómo es el proceso de exportación definitiva para una empresa costarricense?

¿Cuáles son los beneficios de contar un manual de exportación definitiva para una empresa?

Citas

Según el artículo 111 de la Ley General de Aduanas:

Se entiende por régimen de exportación o importación definitivos, la entrada o salida de mercancías de procedencia extranjera o nacional respectivamente, que cumplan con las formalidades y los requisitos legales, reglamentarios y administrativos para el uso y consumo definitivo, dentro o fuera del territorio nacional. (Asamblea Legislativa Nacional, 2017, p.72)

Referencia Bibliográfica: Asamblea Legislativa Nacional, (2017). Ley general de aduanas y su Reglamento. Edición 12. Lugar: Editorial Investigaciones Jurídicas S. A.

Nota: Esta tabla muestra información sobre aspectos relevantes sobre el proceso de exportación en Costa Rica.
Fuente elaboración propia.

Tabla 2

Referencia del estado de arte 2

1.identificacion de la investigación	
Título	Elaboración de un plan de exportación gelatinas preparadas marca Gela-Kin a República Dominicana para la empresa RC Refrescos Centroamericanos S. A.
Autores	Sánchez Arce Hellen
Fecha de publicación	de 7 de Julio del 2005
Instituto	Universidad de Costa Rica
URL	http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/handle/123456789/1604

Referencia bibliográfica	Sánchez, H (2005) Elaboración de un plan de exportación gelatinas preparadas marca Gela-Kin a República Dominicana para la empresa RC Refrescos Centroamericanos S. A. Práctica dirigida, licenciatura en administración aduanera y comercio internacional. Universidad de Costa Rica.		
Autores de la ficha	Yerling María Rojas Peraza	Fecha	05/02/2021
	Génesis Alexandra Zúñiga		

2. APROXIMACIÓN AL TEXTO

Contenido del documento

Con este documento lo que se elaboró fue un plan de exportación de gelatinas preparadas marca Gela-Kin para la empresa RC refrescos Centroamericanos S. A., por medio de una preparación que la empresa realizó tomando como muestra un programa implementado por el Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) y el propósito es ayudar a la empresa RC refrescos Centroamericanos S. A., a estudiar sus condiciones internas y el mercado destinado a fin de establecer concretamente el producto a exportar y los medios por los cuales se va a realizar la exportación.

DETERMINECuál es el propósito del documento que se va a leer

Comprender cuáles son las principales similitudes con el proyecto que se quiere realizar con la empresa Jive, y comparándolo en este caso con el proyecto ya realizado por Sánchez Arce, Hellen que está basado en un plan de exportación de gelatinas preparadas marca Gela-Kin a República Dominicana para la empresa RC Refrescos Centroamericanos S. A., empresa ubicada en Costa Rica que se dedica a la producción de fabricación de gelatinas preparadas, en nuestro caso es una idea muy cercana ya que se pretende crear un manual

de exportaciones para la empresa Jive, ubicada en Costa Rica, en este caso la empresa quiere comenzar a la comercialización de la madera teca a mercados internacionales. Las principales diferencias con referencia a este proyecto es que el plan es elaborar un manual de exportaciones para la empresa en cuestión, va dirigido a cómo realizar una exportación definitiva de madera teca, mientras que el plan de la empresa RC Refrescos Centroamericanos S. A., estaba dirigido a cómo realizar una exportación hacia República Dominicana.

Preguntas orientadas

¿Cuáles son los beneficios que obtiene una empresa al exportar sus productos?

¿Cuál es el proceso que debe llevar una empresa costarricense para realizar una exportación?

Citas

Según el artículo 33 de la Ley General de Aduanas:

El agente aduanero es el profesional auxiliar de la función pública aduanera autorizado por el Ministerio de Hacienda, para actuar, en su carácter de persona natural, con las condiciones y los requisitos establecidos en el Código Aduanero Uniforme Centroamericano y en esta Ley, en la presentación habitual de servicios a terceros, en los trámites, los regímenes y las operaciones aduaneras. (Asamblea Legislativa Nacional, 2017, p.30)

Referencia Bibliográfica: Asamblea Legislativa Nacional, (2017). Ley general de aduanas y su Reglamento. Edición 12. Lugar: Editorial Investigaciones Jurídicas S. A.

Nota: Esta tabla muestra información sobre aspectos relevantes sobre planes de exportación de gelatinas a Centroamérica Fuente elaboración propia.

Tabla 3

Referencia del estado de arte 3

1. identificación de la investigación	
Título	Plan de exportación de camisas de punto (tipo polo) para la empresa Creaciones Juan Diego, S. A., al mercado de Miami, Estados Unidos.
Autores	Gámez Aguilar Carolina
Fecha de publicación	Abril del 2005
Instituto	Universidad de Costa Rica
URL	http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/handle/123456789/1003
Referencia bibliográfica	Gámez Aguilar, C. (2005). Plan de exportación de camisas de punto (tipo polo) para la empresa Creaciones Juan Diego, S. A., al mercado de Miami, Estados Unidos. Trabajo Final de Graduación para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración Aduanera y Comercio Exterior. Universidad de Costa Rica.
Autores de la ficha	Yerling María Rojas Peraza Génesis Alexandra Zúñiga
Fecha	06/02/2021
2. APROXIMACIÓN AL TEXTO	
Contenido del documento	

En este documento la información más relevante es el aporte que brindó el Programa de Capacitaciones Creando Exportadores, desarrollado por la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) de Costa Rica, dirigido a pequeñas, medianas y grandes empresas, para introducirse a los nuevos mercados. A través de un análisis llevado a cabo con datos de la empresa Creaciones Juan Diego S. A., le permitió identificar sus principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en el mercado de Miami, Estados Unidos, midiendo su capacidad exportadora.

DETERMINE Cuál es el propósito del documento que se va a leer

El propósito de esta investigación radica en tener una visión que nos permita ampliar el rumbo de nuestra investigación, ya que en el plan de exportación de camisas de punto para la empresa Creaciones de Juan Diego S. A., realizado por Gámez Aguilar, Carolina se llevan a cabo procesos muy relacionados con el manual de procedimientos de exportación definitiva que se pretende confeccionar en este caso para la empresa Jive.

Ahora bien, la empresa estudiada, se encuentra ubicada geográficamente en la provincia de Puntarenas, Jive pretende iniciar la comercialización de la madera teca a mercados internacionales., mientras que el plan de exportación de camisas estaba dirigido a la empresa Creaciones Juan Diego S. A., ubicada en San Rafael Abajo de Desamparados, dedicado a la confección de prendas de vestir.

Preguntas orientadas

¿Cuál es el papel de PROCOMER en el comercio costarricense?

¿Cuáles son los aportes de un manual de exportación definitiva para una empresa?

Citas

El Servicio Nacional de Aduanas de acuerdo con la Ley General de Aduanas en el artículo 8 menciona que “El Servicio Nacional de Aduanas será el órgano encargado del comercio exterior y de la administración Tributaria; dependerá del Ministerio de Hacienda y tendrá a su cargo la aplicación de la legislación aduanera” (Asamblea Legislativa Nacional, 2017, p.14).

Referencia Bibliográfica: Asamblea Legislativa Nacional, (2017). Ley general de aduanas y su Reglamento. Edición 12. Lugar: Editorial Investigaciones Jurídicas S. A.

Nota: Esta tabla muestra información sobre aspectos relevantes sobre planes de exportación de camisas tipo polo hacia Estados Unidos. Fuente elaboración propia.

Tabla 4

Referencia del estado de arte 4

1. Identificación de la investigación	
Título	Propuesta del plan de exportación hacia Colombia, para las puertas modulares de la empresa Arkiplast S. A.
Autores	Navarro Pérez Yoselyn y Paniagua Blanco Josué Gerardo
Fecha de publicación	de 26 de agosto del 2019
Instituto	Universidad Técnica Nacional
URL	http://repositorio.utn.ac.cr/handle/123456789/290

Referencia bibliográfica	Paniagua Blanco J. y Navarro Pérez, Y. (2019). Propuesta del plan de exportación hacia Colombia, para las puertas modulares de la empresa Arkiplast S. A. Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Administración del Comercio Exterior. Universidad Técnica Nacional.
--------------------------	--

Autores de la ficha	Yerling María Rojas Peraza	Fecha	12/02/2021
	Génesis Alexandra Zúñiga		

2. APROXIMACIÓN AL TEXTO

Contenido del documento

El propósito de este documento está basado en una empresa familiar que se caracteriza por innovar en sus productos a base de polímeros que cumplieran con los más altos estándares de calidad como lo fue las puertas modulares de PVC y luego se deciden por nuevos mercados fuera de las fronteras, para lo cual elaboran un plan de exportación que fue acompañado de una visión financiera que ayudó a comprobar si la iniciativa constituía una buena inversión de recursos.

DETERMINECuál es el propósito del documento que se va a leer

Comprender cuáles son las principales similitudes con el proyecto que se quiere realizar en este caso el proyecto ya realizado por Navarro Pérez Yoselyn y Paniagua Blanco Josué Gerardo está basado en una Propuesta del plan de exportación hacia Colombia, para las puertas modulares de la empresa Arkiplast S. A., empresa ubicada en Costa Rica, en nuestro caso es una idea muy cercana ya que se pretende crear un manual de exportaciones para Jive de Puntarenas S. R. L., ubicada en Costa Rica, en este caso la empresa quiere

comenzar la comercialización de la madera teca para mercados internacionales. Las principales diferencias con referencia a este proyecto es que el plan de crear el manual de exportaciones para la empresa Jive, va dirigido a cómo realizar una exportación en Costa Rica, mientras que el plan de la empresa Arkiplast S. A., estaba dirigido a cómo realizar una exportación hacia Colombia. Otra diferencia es el producto que se trata de comercializar para la empresa Arkiplast S. A., son puertas modulares de PVC y para la empresa Jive, será madera teca.

Preguntas orientadas

¿Qué es un plan de exportación?

Citas

Según la Ley General de Aduanas en el artículo 13:

La aduana es la unidad técnico-administrativa encargada de las gestiones aduaneras y del control de las entradas, permanencias y la salida de las mercancías objeto del comercio internacional, así como de la coordinación de la actividad aduanera con otras autoridades gubernamentales ligadas al ámbito de su competencia, que se desarrollen en su zona de competencia territorial o funcional.

(Asamblea Legislativa Nacional, 2017, p.17)

Referencia Bibliográfica: Asamblea Legislativa Nacional, (2017). Ley general de aduanas y su Reglamento. Edición 12. Lugar: Editorial Investigaciones Jurídicas S. A.

Nota: Esta tabla muestra información sobre aspectos relevantes sobre planes de exportación de puertas modulares hacia Colombia. Fuente elaboración propia.

Tabla 5

Referencia del estado de arte 5

1. identificación de la investigación	
Título	Creación de un plan de negocios para la industrialización, comercialización y exportación de café oro a Estados Unidos, perteneciente a la finca productora de café de la familia Chavarría Mora en el período 2018-2019.
Autores	Chavarría Rodríguez Adriana y Barrantes Esquivel Marielen
Fecha de publicación	20 de noviembre del 2019
Instituto	Universidad Técnica Nacional
URL	http://repositorio.utn.ac.cr/handle/123456789/340
Referencia bibliográfica	Chavarría Rodríguez, A. y Barrantes Esquivel, M. (2019) Creación de un plan de negocios para la industrialización, comercialización y exportación de café oro a Estados Unidos, perteneciente a la finca productora de café de la familia Chavarría Mora en el período 2018-2019. Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Comercio Exterior.
Autores de la ficha	Yerling María Rojas Peraza Génesis Alexandra Zúñiga
Fecha	12/02/2021
2. APROXIMACIÓN AL TEXTO	
Contenido del documento	

En este documento se le da énfasis a la necesidad de contar con un plan de negociación que les permita vender el café a nivel internacional sin tener que contar con un intermediario, este trabajo se basó en distintas actividades las cuales fueron talleres con la familia Chavarría que son los propietarios, visitas a las fincas y además se realizaron investigaciones, entrevistas a ejes esenciales y representantes de PROCOMER.

DETERMINE Cuál es el propósito del documento que se va a leer

Comprender cuáles son las principales similitudes con el proyecto que se quiere realizar en este caso el proyecto ya realizado por Chavarría Rodríguez Adriana y Barrantes Esquivel Marielen está basado en la elaboración de un plan de negocios para la industrialización, comercialización y exportación de café de la Finca productora de café de la familia Chavarría Mora, empresa ubicada en Costa Rica, en nuestro caso es una idea muy cercana ya que se pretende crear un manual de exportaciones para la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., ubicada en Costa Rica, en este caso la empresa quiere comenzar la comercialización de la madera teca a mercados internacionales. Las principales diferencias con referencia a este proyecto, es que el primero se centra en un plan de negocios para la exportación de café de la Finca productora de la familia Chavarría Mora, mientras que el actual se refiere a la elaboración de un manual para la elaboración de exportaciones para la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., de madera teca.

Preguntas orientadas

¿Qué es una declaración aduanera y cuál es su importancia?

Citas

Según el artículo 86 de la Ley General de aduanas:

Las mercancías internadas o dispuestas para su salida del territorio aduanero, cualquiera sea el régimen al cual se sometan, serán declaradas conforme a los procedimientos y requisitos de esta Ley y sus Reglamentos, mediante los formatos autorizados por la Dirección General de Aduanas. (Asamblea Legislativa Nacional, 2017, p.60)

Referencia Bibliográfica: Asamblea Legislativa Nacional, (2017). Ley general de aduanas y su Reglamento. Edición 12. Lugar: Editorial Investigaciones Jurídicas S. A.

Nota: Esta tabla muestra información sobre aspectos relevantes sobre un plan de negocios y comercialización de café hacia Estados Unidos. Fuente elaboración propia.

Tabla 6

Referencia del estado de arte 6

1.identificacion de la investigación	
Titulo	Plan de exportación sobre tomate Cherry desde Costa Rica hacia Trinidad y Tobago para la empresa Asoprocona.
Autores	Bonilla Pérez Natalia
Fecha de publicación	de 16 de mayo del 2005
Instituto	Universidad de Costa Rica
URL	http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/handle/123456789/1894
Referencia bibliográfica	Bonilla Pérez, N. (2005). Plan de exportación sobre tomate Cherry desde Costa Rica hacia Trinidad y Tobago para la empresa

Asoprocona. Tesis para optar por el grado de Licenciatura Administración Aduanera y Comercio Exterior. Universidad de Costa Rica.

Autores de la ficha	Yerling María Rojas Peraza	Fecha	12/02/2021
	Génesis Alexandra Zúñiga		

2. APROXIMACIÓN AL TEXTO

Contenido del documento

En este documento se basa en realizar una herramienta de exportación para la empresa ASOPROCONA la cual es una asociación formada por varios productores agrícolas que decidieron unirse para llegar a fortalecer sus oportunidades en el mercado, la elaboración de este plan se realiza con la finalidad de determinar las posibilidades reales con las que cuenta la empresa para exportar tomate Cherry a Trinidad y Tobago.

DETERMINECuál es el propósito del documento que se va a leer

Comprender cuáles son las principales similitudes con el proyecto que se quiere realizar en este caso el proyecto ya realizado por Bonilla Pérez Natalia, basado en elaboración de un plan de exportación de tomates Cherry de la empresa Asoprocona., en nuestro caso es una idea muy cercana ya que se pretende crear un manual de exportaciones para la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., ubicada en Costa Rica, en este caso la empresa quiere comenzar la comercialización de la madera teca a mercados internacionales.

Las principales diferencias con referencia a este proyecto es que el plan de crear el manual de exportaciones para la empresa Jive, va dirigido a cómo realizar una exportación en Costa Rica, mientras que el plan de la empresa Asoprocona estaba dirigido a cómo realizar una exportación hacia Trinidad y Tobago. Otra diferencia es el producto que se trata de

comercializar para la empresa Asoprocona son tomates Cherry y para la empresa en estudio madera teca.

Preguntas orientadas

¿Qué es el examen previo de las mercancías?

Citas

Según el artículo 84 de la Ley General de aduanas: “El declarante o su representante podrá efectuar el examen previo de las mercancías por despachar, para reconocerlas a efecto de declarar, correctamente, toda la información acerca de las mercancías” (Asamblea Legislativa Nacional, 2017, p.60).

Referencia Bibliográfica: Asamblea Legislativa Nacional, (2017). Ley general de aduanas y su Reglamento. Edición 12. Lugar: Editorial Investigaciones Jurídicas S. A.

Nota: Esta tabla muestra información sobre aspectos relevantes sobre un plan de exportación de tomates cherry negocios hacia Trinidad y Tobago. Fuente elaboración propia.

Tabla 7

Referencia del estado de arte 7

1.identificacion de la investigación	
Título	Elaboración de un Plan de Exportación para la Empresa Bombolandia Ltda.
Autores	Sandoval Leidy Johana y Ruiz Yésica Paola
Fecha de publicación	de Noviembre 2013

Instituto	Instituto de Educación Técnica Profesional.		
URL	https://www.intep.edu.co/Es/Usuarios/Institucional/Emprendimiento/2018_1/Publicaciones/proyecto_bombolandia_admon_empresas.pdf		
Referencia bibliográfica	Sandoval, L y Ruiz, J (2013) Elaboración de un Plan de Exportación para la Empresa Bombolandia Ltda. Proyecto de trabajo de grado como requisito parcial para obtener el título de profesional en administración de empresas. Instituto de Educación Técnica Profesional.		
Autores de la ficha	Yerling María Rojas Peraza Génesis Alexandra Zúñiga	Fecha	02/02/2021

2. APROXIMACIÓN AL TEXTO

Contenido del documento

Debido a los procesos de globalización y a la competencia comercial, surge la necesidad de la creación de un plan de exportación de confites de la empresa Bombolandia Ltda., ya que la empresa maneja muy poca participación en el mercado y una inadecuada gestión de los funcionarios y poco uso de materiales publicitarios para darse a conocer, donde la llevado a considerar oportunidades de negocio en otros países surge la necesidad de realizar en la empresa Bombolandia Limitada un Plan de Exportación.

DETERMINECuál es el propósito del documento que se va a leer

Comprender cuáles son las principales similitudes con el proyecto que se quiere realizar en este caso el proyecto ya realizado por Sandoval Leidy Johana y Ruiz, Yesica Paola está basado en la exportación de productos de la empresa Bombolandia Ltda. empresa ubicada

en Colombia que se dedica a la producción de confitería y productos de la misma gama, en nuestro caso es una idea muy cercana ya que se pretende crear un manual de exportaciones para la Empresa Jive de Puntarenas S. R. L., ubicada en Costa Rica, en este caso la empresa quiere comenzar a la comercialización de la madera teca a mercados internacionales.

Las principales diferencias con referencia a este proyecto es que el plan de crear el manual de exportaciones para la empresa Jive, va dirigido a cómo realizar una exportación en Costa Rica, mientras que el plan de la empresa Bombolandia estaba dirigido a cómo realizar una exportación desde Colombia hacia República Dominicana. Otra diferencia es el producto que se trata de comercializar para la empresa Bombolandia productos de confitería y para la empresa en estudio madera teca.

Preguntas orientadas

¿Qué son los regímenes aduaneros?

¿Cuáles son los regímenes aduaneros?

Citas

Según el artículo 109 de la Ley General de aduanas: “Se entenderá por regímenes aduaneros, las diferentes destinaciones a que pueden quedar sujetas las mercancías que se encuentran bajo control aduanero, de acuerdo con los términos de la declaración presentada ante la autoridad aduanera.” (Asamblea Legislativa Nacional, 2017, p.71).

Referencia Bibliográfica: Asamblea Legislativa Nacional, (2017). Ley general de aduanas y su Reglamento. Edición 12. Lugar: Editorial Investigaciones Jurídicas S. A.

Nota: Esta tabla muestra información sobre aspectos relevantes sobre un plan de exportación de productos de confitería en Colombia. Fuente elaboración propia.

1.7.Objetivos

1.7.1.Objetivo general

Elaborar un manual técnico de procedimientos para la exportación definitiva de madera teca, que permita simplificar la debida gestión comercial y operativa de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., para el período 2022.

1.7.2.Objetivos específicos

1. Definir los principales conceptos y procedimientos de un manual de exportación definitiva por medio de la normativa aduanera vigente.
2. Recopilar por medio de entrevistas información de las proyecciones operativas y de gestión comercial en mercados internacionales, de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L.
3. Analizar de forma detallada las actividades que influyen la operatividad y gestión comercial de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., que serán necesarias dentro del manual de procesos de exportación definitiva.
4. Elaborar un manual de procesos de exportación definitiva para la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., Costa Rica de acuerdo con la normativa nacional vigente.

Capítulo 2

Marco teórico

2.Aproximación al marco teórico

Para la presente investigación es fundamental definir una serie de conceptos básicos que servirán para comprender lo desarrollado en cada uno de los capítulos que resaltaremos a continuación.

De acuerdo con Daros (2002) “El marco teórico consiste en asumir una teoría que sirva de marco de referencia a todo el proceso de investigación, enlazando el problema con la metodología propuesta y empleada para buscarle una solución. (p. 75).

Por lo tanto, el marco teórico incluye definiciones que ubican la investigación y cumple la función de referencia y cada término utilizado representa un aspecto clave para el entendimiento de la investigación.

2.1.Antecedentes

2.1.1.Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada

Jive es una empresa que da inicio en 1998 con el cultivo de plantación de madera teca, al principio era algo familiar. Cuenta con una propiedad de 62 hectáreas de las cuales tiene una cobertura de 21,53 hectáreas utilizadas para la plantación de los árboles teca, donde 1,03

hectáreas son de plantación de tectona grandis con edad de 10 años, las otras 15,07 hectáreas de tectona grandis de 11 años y el restante 5,42 hectáreas de rebrotes de teca.

2.1.1.1. Empresa

Para comprender con mayor facilidad el concepto de empresa dentro de esta investigación, es importante mencionar que el estudio se llevó a cabo en las instalaciones de Jive.

Para Garza (1981)

Empresa es toda unidad de producción donde se combinan los recursos productivos para hacer posible la creación de bienes. Estos bienes son vendidos a las unidades familiares, a otras empresas, al extranjero y al gobierno, a precios mayores que el costo necesario para producirlos, quedando un margen de utilidades a su favor que le permite continuar produciendo. (p.9)

2.1.1.2. Sociedad de Responsabilidad Limitada

La empresa Jive de Puntarenas está bajo el régimen de responsabilidad limitada, que de acuerdo con el artículo 75 del Código de Comercio, indica que solo responde el patrimonio de la empresa y los aportes de los socios.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada conforme al artículo 75 del Código de Comercio, será aquella donde “los socios responderán únicamente con sus aportes, salvo los casos en que la ley amplíe esa responsabilidad.” (Sistema Costarricense de Investigación Jurídica, 2012).

2.1.1.3.Madera teca

La Real Academia Española (2020) definen por el término de madera a la “Parte sólida de los árboles cubierta por la corteza.” (párrafo 1). Asimismo, como la “Pieza de madera labrada que sirve para cualquier obra de carpintería” (párrafo 2).

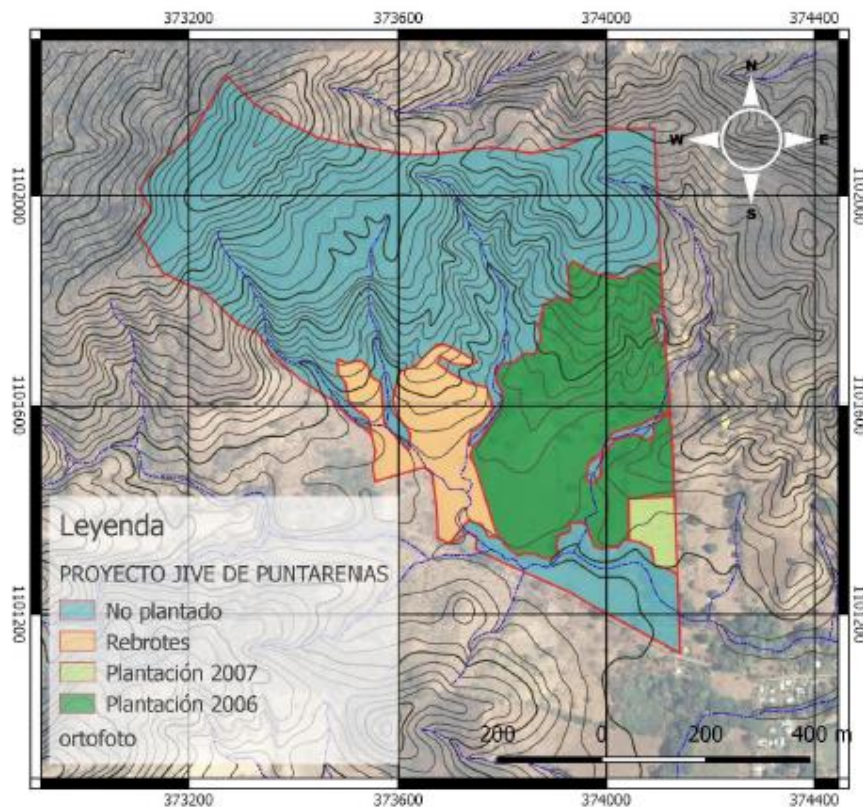
En ese sentido la madera teca pertenece al:

Árbol de la familia de las verbenáceas, que se cría en las Indias Orientales, corpulento, de hojas opuestas, grandes, casi redondas, enteras y ásperas por encima. Tiene flores blanquecinas en panojas terminales, y drupas globosas y corchosas, que contienen una nuez durísima con cuatro semillas. Su madera es tan dura, elástica e incorruptible, que se emplea preferentemente para ciertas construcciones navales. (Real Academia Española, 2020, párrafo 1)

De la anterior definición, se puede puntualizar que existen diferentes tipos de madera, con diferentes características, para efectos de esta investigación nos referiremos a la madera teca, cultivada por Jive de Puntarenas S. R. L.

Figura 1

Mapa de cobertura y áreas plantadas con teca, Rojas 2017.



Nota: Está imagen muestra la plantación de la madera teca para el año 2017.

2.1.1.4. Procesos

Se entenderá por procesos, a la serie de actividades necesarias desde el momento de la plantación hasta su corte, para llevar a cabo la transformación de la madera teca y su exportación definitiva.

Según Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008), un proceso es “Cualquier actividad o grupo de actividades en las que se transforman uno o más insumos para obtener uno o más productos para los clientes” (p.4).

2.1.1.5. Operatividad

La operatividad según Ramos (2017, p.56), “Es un modelo de gestión compuesto por un conjunto de tareas y procesos enfocados a la mejora de las organizaciones internas, con el fin de aumentar su capacidad para conseguir sus propósitos”.

Ahora bien, dentro de la investigación la operatividad está determinada por aquellos procesos y gestiones que la empresa Jive deberá de planificar, para así lograr obtener metas claras y conseguir grandes resultados para la comercialización de la madera teca.

2.1.1.6. Gestión

Rubio (2006) afirma que “La gestión se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados” (p.12).

La gestión por lo tanto será representada por la empresa Jive y de los esfuerzos de los colaboradores y de aquellas acciones que se involucran dentro del proceso, y de entes que participan en la exportación definitiva en Costa Rica.

2.2.Marco institucional

2.2.1.Servicio Nacional de Aduanas

El Servicio Nacional de Aduanas (SNA) es el órgano encargado de llevar a cabo la aplicación de la regulación de las entradas y salidas del territorio nacional de aduanas, de mercancías, vehículos y unidades de transporte.

La Ley General de Aduanas y su Reglamento (2017), En cuanto al Servicio Nacional de Aduanas, indica:

Artículo 8°- Servicio Nacional de Aduanas. El Servicio Nacional de Aduanas será el órgano encargado de control del comercio exterior y de la Administración Tributaria; dependerá del Ministerio de Hacienda y tendrá a su cargo la aplicación de la legislación aduanera. Ley general de aduanas y su Reglamento. (p.14)

Depende del Ministerio de Hacienda para la recaudación de los tributos, aranceles en temas de comercio internacional, sus funciones están directamente vinculadas a la economía del país, se encargada de velar por temas meramente aduanales y regular por una correcta ejecución de procedimientos.

2.2.2.Ministerio de Hacienda

El Ministerio de Hacienda es el organismo que, en la estructura administrativa de la República de Costa Rica, busca establecer y ejecutar la política hacendaria, es decir, está directamente vinculado a la administración aduanera que opera en el país.

El Ministerio de Hacienda Costa Rica (2021) da a conocer su misión:

Somos la institución rectora de la política fiscal que garantiza la obtención y aplicación de los recursos públicos, según los principios de economía, eficiencia y eficacia, mediante procesos modernos e integrados, para lograr una sociedad más próspera, justa y solidaria. (párrafo 1)

2.2.3.Aduanas

La aduana es la entidad encargada de gestionar y regular los controles de las entradas y salidas de las mercancías al territorio nacional, también se encarga de llevar todos los procesos para las recaudaciones de impuestos, así como también verifica la aplicación correcta de las leyes, normas y procedimientos para un buen ejercicio comercial.

La Ley general de Aduanas y su Reglamento (2017) afirma:

Artículo 13°- Aduana. La aduana es la unidad técnico-administrativa encargada de las gestiones aduaneras y del control de las entradas, la permanencia y la salida de las mercancías objeto del comercio internacional, así como de la coordinación de la

actividad aduanera con otras autoridades gubernamentales ligadas al ámbito de su competencia, que se desarrollen en su zona de competencia territorial o funcional.
(p.17)

2.2.4.Ministerio de Comercio Exterior

El Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), en una entidad del gobierno encargada de definir y administrar las políticas comerciales y las inversiones extranjeras. Se encarga de dirigir las negociaciones comerciales tanto bilaterales como multilaterales, incluido lo relacionado con Centroamérica.

El Ministerio del Comercio Exterior afirma por medio de su visión y misión lo siguiente:

Ser el ente rector que define, diseña e implementa las políticas públicas de comercio exterior e inversión extranjera para que cada vez más costarricenses se beneficien de la inserción en la economía global. COMEX dirige el comercio exterior y la inversión extranjera para generar bienestar y desarrollo sostenible (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, 2019, párrafo 1)

2.2.5.Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica

La Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) es una institución pública de carácter no gubernamental, fue creada en el año 1996, mediante la Ley de la

República N°7638. Se ha convertido en el pilar de empresas costarricenses, micro, pequeñas y medianas empresas, en el proceso de internacionalización para la conquista de mercados internacionales. (PROCOMER, 2021, párrafo 1).

2.3.Marco conceptual

2.3.1.Régimen aduanero

Los regímenes aduaneros se refieren a las destinaciones que tendrán las mercancías en el comercio exterior que se encuentran sujetas al control aduanero que, por lo tanto, determina los pasos legales necesarios a cumplir por el exportador o importador en la comercialización de bienes.

La Ley general de Aduanas y su Reglamento (2017) menciona:

Artículo 109°- Concepto. Se entenderán por regímenes aduaneros, las diferentes destinaciones a que pueden quedar sujetas las mercancías que se encuentran bajo control aduanero, de acuerdo con los términos de la declaración presentada ante la autoridad aduanera. Los reglamentos establecerán los procedimientos, los requisitos y las condiciones necesarias para aplicar los regímenes aduaneros. (p.71)

2.3.2.Régimen de exportación definitiva

La Ley General de aduanas y su Reglamentos (2017) expresa que, una exportación definitiva, es un régimen aduanero que hace referencia a la salida mercancías de procedencia nacional, con el correcto cumplimiento de las formalidades y requisitos legales, reglamentarios y administrativos para uso y consumo definitivo fuera del territorio nacional (p.72).

2.3.3.Exportación

La exportación se define como “Ventas de los bienes producidos en un país a los habitantes de otro” (Hill, 2007, p. 671). Es decir, son productos producidos en un país para residentes de otro.

Una exportación es cuando se da la salida de mercancía del territorio nacional como lo es en este caso la madera teca, por lo tanto, se deberá de cumplir con los requisitos de la ley por los países involucrados.

2.3.4.Manual

Franklin (2009) define al término de manual de la siguiente manera:

Los manuales administrativos son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación para registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática tanto la información de una organización (antecedentes, legislación, estructura, objetivos, políticas, sistemas, procedimientos, elementos de calidad, etc.), como las instrucciones y lineamientos necesarios para que desempeñe mejor sus tareas. (p.244).

Un manual es un documento que indica los pasos que se deben de seguir para llevar a cabo una actividad o proceso de un campo en específico, las responsabilidades, encargados u otras características.

2.3.5.Manual de exportación

Según Gómez (1997), “el manual de procedimientos es el documento que contiene la descripción de las actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, de dos o más de ellas” (p.125).

Un manual de exportación es una guía de los pasos que deberá ejecutar la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., para llevar a cabo las exportaciones definitivas de la madera teca, siguiendo con los lineamientos establecidos en la legislación correspondiente en materia aduanal.

2.3.6.Comercio

Comercio según Raffino (2020)

El comercio es toda forma de actividad económica consistente en el intercambio o la transferencia de bienes o servicios entre los distintos actores económicos posibles. Es una de las actividades humanas más antiguas y fundamentales para el establecimiento de las primeras economías, así como para el flujo y la expansión de las culturas.
(párrafo 1)

El comercio de acuerdo con el párrafo anterior es una actividad económica donde interviene un vendedor y un comprador en un espacio de tiempo definido, en donde se hace una negociación de un bien o un servicio, en este caso el producto objeto de comercio es la madera teca.

2.3.7.Mercado

Es el intercambio de transacciones o bienes entre las empresas o individuos para llegar a un acuerdo con los productos o servicios, básicamente es la relación que existe entre la oferta y demanda que hay de la madera en el mercado como lo es su precio.

Samuelson, Nordhaus y Pérez (2003) mencionan que “Un mercado es un mecanismo por medio del cual los compradores y los vendedores de un bien o servicio determinan conjuntamente su precio y su cantidad” (Samuelson, Nordhaus y Pérez, 2003, p. 29).

2.3.8.Transacciones

Las transacciones según Méndez (2019)

Es una operación que se lleva a cabo entre dos o más partes y que su objetivo es el intercambio de bienes o servicios a cambio de un determinado capital. Normalmente el término suele hacer referencia al intercambio de bienes y servicios de índole económica que implique transacción de dinero para comprar el bien o servicio. (2019, párrafo 1)

La empresa Jive para ejecutar la exportación definitiva de la madera teca, deberá realizar una previa negociación entre partes (comprador y vendedor), para efectuar la transacción de la mercancía.

2.3.9.Riesgo

Para Corsi, Esposito, y Baraldi (1995)

El concepto de riesgo se refiere a la posibilidad de daños futuros debido a decisiones particulares. Las decisiones que se toman en el presente condicionan lo que acontecerá en el futuro, aunque no se sabe de qué modo: deben ser tomadas sin tener una conciencia suficiente de lo que sucederá. (p. 141)

La empresa Jive deberá realizar un análisis en el proceso de toma de decisiones para disminuir el riesgo de cometer errores dentro de la operación comercial internacional de la madera teca.

2.3.10.Puerto

La Guía de Orientación al Usuario del Transporte Acuático (2015) indica lo siguiente:

El puerto es la localidad geográfica y unidad económica de una localidad donde se ubican los terminales, infraestructuras e instalaciones, terrestres y acuáticos, naturales o artificiales, acondicionados para el desarrollo de actividades portuarias.

Las actividades portuarias comprenden la construcción, conservación, desarrollo, uso, aprovechamiento, explotación, operación, administración de los puertos, terminales e instalaciones portuarias en general, incluyendo las

actividades necesarias para el acceso a los mismos, en las áreas marítimas, fluviales y lacustres. (p.33)

2.3.11. Tecnología de información para el control aduanero

Es un sistema utilizado por el agente de aduanas para obtener información sobre el proceso del estado de la mercancía, para verificar si cumple con los requisitos que se requieren y así llevar a cabo la exportación definitiva de la madera teca.

El Ministerio de Hacienda (2005) menciona que “El TICA es un sistema informático desarrollado para modernizar el Servicio Nacional de Aduanas, instaurando un nuevo modelo de operación en todas las aduanas” (párrafo 1).

2.3.12. Agencia de aduanas

El Departamento Administrativo de la Función Pública (2016) hace referencia artículo 12:

Artículo 12. Agencias de aduanas. Las agencias de aduanas son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer el agenciamiento aduanero, actividad auxiliar de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en

materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades. (párrafo 1).

2.3.13. Factura comercial

La Ley General de Aduanas y su Reglamento (2017), afirma: “Artículo 266- Definiciones. Documento expedido conforme a los usos y las costumbres comerciales, justificativo de un contrato de compraventa de mercancías o servicios extendido por el vendedor a nombre y cargo del comprador” (p.148).

2.3.14. Certificado de origen

Según Gómez (2017):

El certificado de origen consiste en un documento formal cuya función es determinar el país en el cual ha sido fabricada la mercancía. No se debe confundir entre país de origen con la procedencia o país desde donde ha sido enviada la mercancía. (párrafo 1).

2.3.15.Lista de empaque

Fernández (2017), define la lista de empaque de la siguiente manera:

Documento extendido por el proveedor extranjero de una mercancía en que los artículos se encuentran detallados por bultos, con indicación de las unidades contenidas en cada uno. Este documento facilita la labor de aforo al describir en detalle las especificaciones de las mercancías para efectos de aplicación del arancel correcto. (párrafo 1)

2.3.16.Manifiesto de carga

Según la Guía de Implementación de la Facilitación del Comercio (2012) hace referencia de:

Un manifiesto es una compilación de información sobre las mercancías que se transportan a bordo de un medio de transporte (barco, avión, camión, vagón de ferrocarril y barcaza), junto con la información acerca de los medios de transporte, como su identificación, características y su ruta. Un manifiesto en la forma de un documento en papel consta de una portada que contiene información sobre los medios de transporte y los datos agregados sobre las mercancías transportadas, seguida de los conocimientos de carga de los envíos. (párrafo 1)

2.3.17. Transporte marítimo

Según Pérez (2012) define que,

El transporte marítimo es el principal modo de realizar el comercio internacional. A diferencia del transporte aéreo, el transporte por carretera o el transporte ferroviario, el transporte marítimo permite enviar grandes cantidades de mercancía a un coste muy económico. El transporte marítimo aglutina más del 80% del comercio internacional de mercancías. (párrafo 1)

2.3.18. Aduana de destino

La aduana de destino se puede definir como el punto de finalización y llegada de las mercancías objeto de comercio internacional, en dicha aduana, deberá presentar la documentación expedida por el país de destino para poder ingresar legalmente. Según la guía aduanera de Costa Rica (2009) la aduana de destino es aquella: “Aduana bajo cuya jurisdicción termina una operación de tránsito aduanero” (p.9)

2.3.19. Agente de carga internacional

De acuerdo con Ramos (2018) el agente de carga es:

El prestador de un servicio especializado que, actuando como tercero entre el usuario y el transportista, desarrolla actividades para solucionar, por cuenta de su cliente, todos los problemas implícitos en el flujo físico de las mercancías. Consigue carga a los transportistas y resuelve al cargador cualquier problema vinculado con el transporte, consolidación, almacenaje, manejo, embalaje o distribución de productos, así como los servicios auxiliares y de asesoría involucrados, incluyendo, pero no limitando, a los relacionados con materia fiscal y aduanal, declaraciones de bienes para propósitos oficiales, aseguramiento de los productos y recolección o procuración de pagos o documentos relacionados con las mercancías. (párrafo 1)

2.3.20. Documentos de transporte internacional

Se trata de la documentación necesaria para realizar cualquier tipo de operación de comercio internacional ya sea, por vía aérea, marítima o terrestre, con el fin de cumplir con los requerimientos demandados por las autoridades aduaneras. Por lo general, estos documentos son emitidos por las compañías de transporte y cumplimentados por parte de la empresa transitaría encargada de los aspectos logísticos de la operación. (Kanvel, 2020, párrafo 1)

2.4.Marco legal

2.4.1.Constitución Política de Costa Rica

Fue dada el 7 de noviembre de 1949. De acuerdo con el orden jerárquico dentro de las fuentes del régimen jurídico quien ocupa el primer lugar de importancia es la Constitución Política, ya que dentro de la misma se delimitan y definen correctamente las relaciones de los poderes del Estado, la rama del poder ejecutivo, la rama del poder legislativo y la rama del poder judicial, para con sus ciudadanos con el fin de lograr una armoniosa convivencia del gobierno e instituciones.

Nosotros, los Representantes del pueblo de Costa Rica, libremente elegidos Diputados a la Asamblea Nacional Constituyente, invocando el nombre de Dios y reiterando nuestra fe en la Democracia, decretamos y sancionamos la siguiente: Constitución Política de la República De Costa Rica. (2017, p. 9)

2.4.2.Tratados Internacionales

La Constitución Política de Costa Rica indica en su “Artículo 7º— Los tratados públicos, los convenios internacionales y los concordatos, debidamente aprobados por la Asamblea Legislativa, tendrán desde su promulgación o desde el día que ellos designen, autoridad superior a las leyes” (2017, p.10). Los tratados internacionales son acuerdos escritos en donde se involucran dos o más partes, con el fin de obtener beneficios para su país.

2.4.3.Dirección General Aduanas

La Dirección General de Aduanas de acuerdo con la Ley N° 7557 expresa lo siguiente:

Artículo 11.- Dirección General de Aduanas. La Dirección General de Aduanas es el órgano superior jerárquico nacional en materia aduanera. En el uso de esta competencia, le corresponde a la dirección técnica y administrativa de las funciones aduaneras que esta ley y las demás disposiciones del ramo le conceden al Servicio Nacional de Aduanas; la emisión de políticas y directrices para las actividades de las aduanas y dependencias a su cargo; el ejercicio de las atribuciones aduaneras y la decisión de las impugnaciones interpuestas ante ella por los administrados. (2017, p. 16)

2.4.4.Ley General de Aduanas y su Reglamento

La Ley N° 7557 es la encargada de velar por la regulación de las entradas y salidas de mercancías al territorio nacional, según la aplicación del servicio nacional de aduanas.

La Ley general de Aduanas y su Reglamento (2017) menciona:

Artículo 1°- Ámbito de aplicación. La presente ley regula las entradas y las salidas, del territorio nacional, de mercancías, vehículos y unidades de transporte; también el despacho aduanero y los hechos y actos que deriven de él o de las entradas y salidas,

de conformidad con las normas comunitarias e internacionales, cuya aplicación esté a cargo del Servicio Nacional de Aduanas. (p.11)

Por otro lado, el Reglamento de la Ley General de Aduanas (2017) indica

Artículo 10°- Objeto. El presente Reglamentos establece las disposiciones para la aplicación del Segundo Protocolo de Modificación del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, aprobado mediante Ley N° 8360 de 24 de junio del 2003, del Reglamento al Segundo Protocolo de Modificación del Código Aduanero Uniforme Centroamericano , aprobado mediante el Decreto Ejecutivo N° 31536-COMEX-H- de 24 de noviembre del 2003, y de la Ley General de Aduanas, Ley N° 7557 de 20 de octubre de 1995, y sus reformas. (p.170)

2.4.5.Ministerio de Agricultura y Ganadería

El Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica (MAG) por medio de su misión afirma lo siguiente:

Impulsar la dignificación de las familias rurales de pequeños y medianos productores de los territorios rurales, promoviendo el desarrollo de capacidades técnicas y de gestión empresarial en los sistemas productivos y en las organizaciones agropecuarias, que promuevan la competitividad, equidad y sostenibilidad social, económica y ambiental de la actividad agropecuaria. (2014, párrafo 1)

2.4.6.Servicio Fitosanitario del Estado

El Servicio Fitosanitario del Estado (SFE)

El SFE controla y regula el intercambio comercial de productos agrícolas tanto en la importación como para la exportación, el registro, control y regulación de sustancias químicas y biológicas de uso agrícola (plaguicidas, fertilizantes, sustancias biológicas y otros productos afines) , su control de calidad y los niveles máximos de residuos permitidos (LMR) de los plaguicidas en los productos de consumo fresco, certifica la condición fitosanitaria de los productos para la exportación, mantiene la vigilancia y el control de las plagas de importancia económica y sobre aquellas plagas no presentes en el país que puedan representar una amenaza potencial para la producción agrícola nacional. (Servicio Fitosanitario del Estado, 2016, párrafo 1).

2.4.6.Organización Mundial de Comercio

La Organización Mundial de Comercio (OMC) es la única organización que se encarga de las normas de alcance mundial, que regulan el comercio y su función principal es que las corrientes comerciales circulen con la mayor fluidez y libertad posible.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados

y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos Parlamentos. El objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible. (OMC, 2020, párrafo 1)

Capítulo 3

3.Marco Metodológico

3.1.Tipo de investigación

La investigación dentro un proyecto es fundamental, Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio definen el concepto de investigación de la siguiente manera: “La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema” (2014, p.4).

Por consiguiente, la investigación es el punto inicial para el desarrollo de un trabajo investigativo, ya que consiste en la búsqueda de información y análisis por medio de un estudio y procesos sistemáticos tomando en cuenta determinados métodos y criterios para así lograr obtener un mayor conocimiento.

Existen diferentes tipos de investigación, sin embargo, dentro de este proyecto el más adecuado es el enfoque cualitativo, mismo que será desarrollado a continuación:

3.1.1.Enfoque cualitativo

El enfoque de este proyecto de investigación es el enfoque cualitativo, por medio del cual explicaremos cada uno de los pasos que la empresa Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada, deberá tomar en cuenta para la realización de una exportación definitiva. Y, por medio de entrevistas recopilaremos información necesaria.

Hernández et al (2014) definen el enfoque cualitativo de la siguiente manera: “Utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (p.7)

3.1.2. Alcance de investigación

Existen diferentes tipos de alcances que pueden ser utilizados dentro de un trabajo de investigación, por lo que es necesario tomar en consideración las variables de cada trabajo. El alcance de investigación que será empleado en este proyecto será fundamental para lograr con éxito los objetivos planteados

3.1.3. Descriptivo

Hernández et al (2014) afirman que: “Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (p.92).

Partiendo de la definición anterior, se pretende aplicar este estudio, ya que, el proceso para la realización de una exportación incluye una serie de pasos en donde la empresa deberá estar registrada ante la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) y el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE).

Seguidamente, se debe de identificar si la mercancía requiere o no cumplir con notas técnicas, por lo cual se debe de acudir ante PROCOMER, entidad encargada de brindar y generar las notas técnicas que acompañan las mercancías que van a ser sometidas a las diferentes destinaciones aduaneras.

Posterior a eso la empresa deberá hacer una contratación con una agencia aduanal, donde se deberá preparar la documentación requerida previo al embarque, el exportador deberá coordinar la solicitud del booking con la naviera según corresponda, a su vez se coordina con el agente de carga y el de la naviera para el ingreso al depósito temporal, mientras que el despachador de aduana deberá transmitir por vía correo electrónico a la aduana de despacho la información de la declaración aduanera.

3.1.4.Fuentes de la investigación

Las fuentes de la investigación para la recolección de datos son esenciales para el cumplimiento de los objetivos. Según el nivel de información que brindan las fuentes pueden ser primarias o secundarias.

3.1.4.1.Fuentes primarias: Son primarias cuando la información es propia, original y nueva. Salinas y Cárdenas (2008) afirman que las fuentes primarias “pertenecen a las fuentes de información directa que proporcionan datos de primera mano. A este tipo de fuentes corresponden los libros, artículo de publicaciones periódicas, trabajos presentados en conferencias y congresos, entre otras.” (p.47).

Se llevará a cabo una serie de entrevistas al señor Luis Steven Jiménez, gerente y dueño de la empresa Jive S. R. L., con el fin de obtener información confiable y de primera mano necesaria para llevar a cabo el proyecto de investigación. De igual manera se le realizarán entrevistas al agente aduanero Rodrigo Rodríguez Reyes.

3.1.4.2.Fuentes secundarias: Son secundarias aquellas que se obtienen de fuentes primarias, es decir, información original. Según Salinas y Cárdenas las “Fuentes secundarias: a este tipo de fuentes corresponden los listados de fuentes primarias. Son fuentes que han procesado o sistematizado las fuentes de primera mano. A este tipo de fuente corresponden los resúmenes, listados de referencias, entre otros.” (2008, p.47).

Las fuentes secundarias corresponderán a datos que nos arrojen las entrevistas realizadas.

3.1.5.Población y muestra

Para el desarrollo de este proyecto de investigación, la población, corresponderá al gerente y agente de aduanas de la empresa, Jive de Puntarenas S. R. L., Tomando en cuenta que la población es definida como el “Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (Hernández et al., 2014, p.174).

3.1.6. Variables

Para Hernández et al (2014): “Una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse” (p.105). Las variables de este proyecto se toman de los objetivos de investigación y se detallarán a continuación a través del cuadro de variables:

Tabla 8

Tabla de variable 1

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Definición instrumental
Definir los principales conceptos y procedimientos de un manual de exportaciones definitiva por medio de la normativa aduanera vigente.	los Procedimientos y	El procedimiento que se debe seguir a través del cumplimiento de una serie de pasos bien definidos que le permita a la empresa realizar y facilitar el trabajo de una manera correcta.	Normativa de aduanera vigente.	Revisión documental.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 9

Tabla de variable 2

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Definición instrumental
Recopilar por medio de entrevistas información de las proyecciones operativas en mercados internacionales de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L.	Proyecciones de operativas	La previsión que tiene la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., por medio de sus operaciones lograr alcanzar y abarcar los mercados internacionales.	Datos recopilados de las entrevistas aplicadas al gerente y agente aduanero de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L.	Formularios electrónicos

Fuente: elaboración propia.

Tabla 10

Tabla de variable 3

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Definición instrumental
Recopilar medio entrevistas información de la gestión comercial en mercados internacionales de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L.	por Gestión de comercial	La gestión comercial de la empresa Jive de Puntarenas, es decir, se compone por las decisiones que toma la empresa para acceder al mercado. Representa el intercambio comercial que surge al momento del contacto o la relación con los clientes.	Datos recopilados de las entrevistas aplicadas al gerente y agente aduanero de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L.	Formularios electrónicos

Fuente: elaboración propia.

Tabla 11

Tabla de variable 4

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Definición instrumental
Analizar de forma detallada las actividades que influyen en la operatividad y gestión comercial de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L, que serán necesarias dentro del manual de procesos de exportación definitiva.	de Actividades	Las actividades que llevaron a la creación de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L. Y su inserción al mercado nacional y como sería la posible inclusión al mercado internacional de su producto, a través de la elaboración de un manual de procesos de exportación del régimen de exportación definitiva.	Análisis de datos proporcionados por la empresa Jive de Puntarenas S. R. L.	Revisión documental.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 12

Tabla de variable 5

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Definición instrumental
Elaborar manual de procesos de exportación definitiva para la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., Costa Rica de acuerdo con la normativa nacional vigente.	un Manual de procedimientos de	Un manual de procedimientos será la guía de los pasos para realizar una exportación del régimen de exportación definitiva elaborada para la empresa Jive de Puntarenas S. R. L.	Ley 7557 Ley General de Aduanas y su Reglamento.	Revisión de documental.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 13

Definición de variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional (indicadores)
Procedimientos	El procedimiento que se debe de seguir a través del cumplimiento de una serie de pasos bien definidos que le permita a la empresa realizar y facilitar el trabajo de una manera correcta.	Conocer los principales conceptos para desarrollar un manual de exportación definitiva

Fuente: elaboración propia.

Tabla 14

Definición de variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional (indicadores)
Proyecciones operativas	La previsión que tiene la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., por medio de sus operaciones para lograr alcanzar y abarcar los mercados internacionales.	Obtener la información de las proyecciones operativas en el mercado internacional de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 15

Definición de variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional (indicadores)
Gestión comercial	La gestión comercial de la empresa Jive de Puntarenas, es decir, se compone por las decisiones que toma la empresa para acceder al mercado. Representa el intercambio comercial que surge al momento del contacto o la relación con los clientes.	Conocer la gestión comercial de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., en mercados internacionales.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 16

Definición de variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional (indicadores)
Actividades	Las actividades que llevaron a la creación de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L. Y su inserción al mercado nacional y cómo integrar la posible inclusión al mercado internacional	Nivel de conocimiento del proceso de comercialización.

de su producto, a través de la elaboración de un manual de procesos de exportación del régimen de exportación definitiva.	Experiencia en el área de ventas. Determinar los objetivos de comercializar la madera teca.
---	--

Fuente: elaboración propia.

Tabla 17

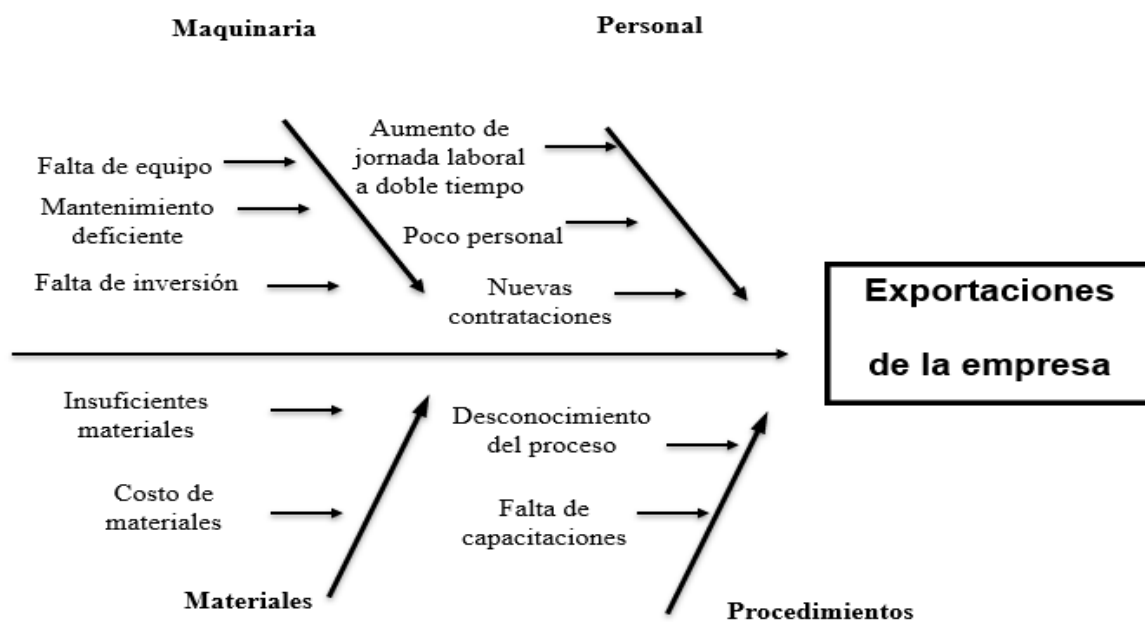
Definición de variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional (indicadores)
Manual de procedimientos	Un manual de procedimiento será la guía de los pasos para realizar una exportación del régimen de exportación definitiva elaborada para la empresa Jive de Puntarenas S. R. L.	Crear un manual de procesos de exportación definitiva para la empresa Jive de Puntarenas S. R. L.

Fuente: elaboración propia.

Figura 2

Diagrama de causa y efecto



Nota: Esta imagen muestra el diagrama de causa y efecto para la empresa. Fuente: elaboración propia.

Tabla 18

Cronograma de actividades de recopilación de información

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES: RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN																
ACTIVIDAD	ago-21				sep-21				oct-21				nov-21			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Concertación de citas para realizar entrevistas	■	■														
2. Programar visitas y entrevistas para su aplicación.			■	■												
3. Aplicar el cuestionario de entrevista.					■	■	■	■								
4. Recopilación de entrevistas.					■	■	■	■								
5. Clasificar la información recolectada a través de las entrevistas.									■	■						
6. Análisis de la información obtenida de las entrevistas ejecutadas.											■	■	■	■		
Fuentes: elaboración propia.																

3.2. Obstáculos y dificultades del proyecto

3.2.1. Obstáculos

La pandemia Covid-19: Representó un obstáculo principal ya que, en Costa Rica, se tomaron medidas como restricciones vehiculares, cierre de negocios uso de mascarillas, limitación para realizar visitas a instituciones y empresas, lo que significó que, para la aplicación de entrevista propuestas en nuestros objetivos, se tuvieron que utilizar otros métodos para la obtención de la información.

3.2.2. Dificultades

Falta de información de fuentes confiables: Para el desarrollo del trabajo investigativo cierta información se debía de recabar de forma presencial sin embargo eso no se logró.

Por otra parte, el tiempo fue una dificultad, ya que, por motivos laborales para el desarrollo del trabajo de investigación se vio reducido, por lo que se optó por aprovechar días entre semana y fines de semana en horas de la noche para su debida realización.

Capítulo 4

4. Presentación y análisis de los resultados

Existen diferentes métodos y formas de recolección de información que son importantes para la obtención de datos requeridos, algunos de estos métodos son las entrevistas, censos, formularios electrónicos y revisión documental, entre otros.

Centrándonos en lo que son las entrevistas tal como lo indica Hernández et al (2014) “Se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados).” (p. 403)

Asimismo, Hernández et al (2014) indica que las entrevistas, son herramientas para recolectar datos cualitativos.

Las entrevistas representan un método de gran utilidad para compilar datos importantes, con relación al impacto que causaría la elaboración de un manual técnico de procedimientos para la exportación definitiva de madera teca, en la empresa costarricense Jive de Puntarenas S. R. L., que servirá como herramienta dentro del proceso de toma de decisiones para considerar en transacciones comerciales futuras.

Como parte de los objetivos específicos de este trabajo de investigación se procedió a realizar una serie de entrevistas, en donde se sometió a interrogantes pre-formuladas, se solicitó la descripción de temas específicos, en los Anexos 2, 3, 4 y 5 encontrará algunos de los cuestionamientos que se realizaron para el desarrollo de la evaluación del manual técnico.

Se obtuvo lo siguiente:

Análisis Entrevista Gerente General de la empresa Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada Costa Rica

Tabla 19

Pregunta 1

Pregunta	Respuesta
<p>Primeramente, nos gustaría comenzar conociendo un poco de su perfil profesional. ¿Nos podría comentar un poco al respecto?</p>	<p>Básicamente, me he desarrollado en el ámbito del comercio de mariscos desde el año 2000, es decir cuento con 22 años de experiencia aproximadamente.</p> <p>Mi conocimiento es empírico, ya que mi familia se ha dedicado a esta actividad comercial.</p> <p>Entre las habilidades técnicas que he necesitado desarrollar destaco:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Micro y macro económica en nivel básico 2. Contabilidad 3. Finanzas 4. Administración general

Cabe destacar que lo anterior lo he adquirido de MANERA EMPÍRICA ya que siempre he sido un emprendedor que he tenido que formar todas y cada una de las partes de mi empresa.

Análisis

Gracias a las habilidades y competencias actitudinales del gerente de la empresa Jive de Puntarenas, y la formación empírica que ha desarrollado a lo largo de los años, podemos comprender la importancia del deseo de superación que en un futuro cercano le serán de gran utilidad para emprender en la comercialización de madera teca y mediante el manual técnico que se desea elaborar se tengan claros los procedimientos a realizar.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 20

Pregunta 2

Pregunta	Respuesta
Cuenta la empresa con alguna guía o manual que les facilite el proceso para llevar a cabo la exportación.	Actualmente Jive no cuenta con una herramienta, a efectos un manual o guía acerca de los pasos que se deben de seguir de acuerdo a la ley y normas vigentes referentes a la exportación de madera teca. Por lo tanto, gracias a la elaboración de

este proyecto quedará un entregable que servirá como una base para facilitar futuras transacciones comerciales de madera teca.

Análisis

Como parte fundamental de nuestros objetivos investigativos, nos referimos a la creación de un manual que permitirá que la empresa Jive cuente con una herramienta que facilite y contribuya al éxito de una futura exportación de madera teca según la ley y reglamento vigente para este régimen aduanero.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 21

Pregunta 3

Pregunta	Respuesta
¿Por qué tomó la decisión de comercializar fuera del país?	El mercado nacional es muy limitado y repetitivo en el comercio de mariscos, para lograr mis objetivos empresariales necesitaba reunir más alianzas estratégicas y ser competitivo en el mercado en cuanto a precios y cartera de productos

Análisis

En este análisis se considera que es de gran importancia realizar la comercialización fuera del país para así extender las proyecciones y gestiones de la empresa, ya que, actualmente lo que se dedica es a la comercialización del marisco y quiere ser más estratégico y competitivo en los mercados para así lograr mayores resultados para la empresa con la comercialización de la madera teca.

Fuente: elaboración propia.

Análisis Entrevista Asesor Aduanero de la empresa Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada Costa Rica

Tabla 22

Pregunta 1

Pregunta	Respuesta
Primeramente, nos gustaría comenzar conociendo un poco de su perfil profesional. ¿Nos podría comentar un poco al respecto?	Soy asesor en operaciones aduaneras, por lo que brindo servicios referentes a la importación y exportación de mercancías. Tengo aproximadamente 30 años de experiencia en logística aduanera, lo que garantiza mayor efectividad en la toma de decisiones.

Análisis

Definitivamente, resulta sumamente importante destacar la experiencia que posee el entrevistado, lo que representa un mayor soporte y niveles de confiabilidad dentro de las transacciones comerciales que este ejecuta en materia aduanera, por lo que será clave dentro de la elaboración de nuestro manual.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 23

Pregunta 2

Pregunta	Respuesta
¿Describa en sus propias palabras el proceso de exportación definitiva?	Es el proceso mediante el cual las mercancías son enviadas fuera del territorio nacional, es decir, la salida de mercancías para su comercialización en el Exterior.
Análisis	
A través del análisis de la respuesta del entrevistado, se puede identificar el vasto conocimiento del régimen de exportación definitiva, fundamental dentro de la creación del manual.	
Fuente: elaboración propia.	

Tabla 24

Pregunta 3

Pregunta	Respuesta
¿Cuál es la logística que se requiere para llevar a cabo la exportación de la madera teca?	Primeramente, hay que registrar la empresa ante Procomer y el Servicio Fitosanitario del país, posteriormente, buscar un comprador para poder realizar la venta internacional; es importante destacar que dependiendo del país

a exportar la madera debe fumigarse, luego la agencia aduanal realiza el DUA de exportación, el cual es el documento legal que permite la salida de la mercancía del país.

Análisis

Por medio del interrogatorio se logró analizar los pasos a seguir para poder llevar a cabo la logística que se requiere para la exportación de la madera; por lo tanto, se deberá tomar en cuenta que el cliente (empresa) tendrá que estar registrada tanto en PROCOMER como en el Servicio Fitosanitario, luego negociar con un comprador para realizar la venta de la madera y si el país lo requiere se deberá de realizar el proceso de fumigación de la madera para así proceder por medio de una agencia aduanal a realizar el DUA de exportación que es el documento legal que le autoriza la salida a la mercancía del país.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 25

Pregunta 4

Pregunta	Respuesta
¿Cuál es su conocimiento referente a la comercialización de madera Teca a nivel nacional e internacional?	Durante 10 años manéjé la operación relacionada a la exportación de contenedores de TECA, por lo que se logró observar que el

país comercializa en gran manera dicha mercancía a nivel internacional.

Análisis

Con base a la larga experiencia que maneja el asesor de aduanas con respecto a las operaciones relacionadas a la exportación de madera teca, se puede analizar que el país cuenta con una gran apertura de la comercialización de la mercancía (madera teca) a nivel internacional.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 26

Pregunta 5

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son los requisitos para la exportación sin atrasos para realizarla?	Estar al día con PROCOMER y el Servicio Fitosanitario del país y contar con toda la documentación para su embarque

Análisis

Dentro de los requisitos solicitados para acogerse al régimen de exportación definitiva en Costa Rica, es fundamental contar con un registro ante la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, de igual forma ante el Servicio Fitosanitario del Estado, asimismo, contar con la documentación que así lo requiera la mercancía.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 27

Pregunta 6

Pregunta	Respuesta
Sabe o conoce cuáles son las medidas regulatorias que tiene China para la exportación de madera.	Requiere un tratamiento en la madera, la cual debe ser fumigada con BROMURO DE METILO.
Análisis	
Para llevar a cabo la exportación de la madera teca se requiere cumplir con una medida regulatoria ya que así lo solicita el país a exportar en la cual el cliente deberá someter la madera a un tratamiento de fumigación con Bromuro de Metilo, para evitar la distribución plagas.	
Fuente: elaboración propia.	

Tabla 28

Pregunta 7

Pregunta	Respuesta
¿Cuál es la ruta más eficiente para que la madera llegue en menor tiempo posible a su país de destino?	Depende de las navieras y las cotizaciones en el momento, cabe mencionar que no hay ruta directa entre Costa Rica y China, por lo que en ocasiones es complejo coordinar los tiempos.

Análisis

Dentro del análisis de esta pregunta, se puede evidenciar los factores que llegan a influir dentro una operación aduanera, aspectos que se deben de tomar en consideración antes de efectuar una transacción internacional, tanto a nivel de transporte refiriéndonos en este caso, a la naviera y las cotizaciones que se deben de realizar para minimizar costos, de acuerdo al destino se debe de prever los tiempos de envío y el de entrega.

Fuente: elaboración propia.

Análisis Entrevista Coordinador de Unidad de Origen de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER)

Tabla 29

Pregunta 1

Pregunta	Respuesta
<p>Primeramente, nos gustaría comenzar conociendo un poco de su perfil profesional. ¿Nos podría comentar un poco al respecto?</p>	<p>Soy graduado de la Universidad de Costa Rica en la carrera de Comercio Exterior y Aduanas, aproximadamente bueno inicialmente estuve como después de la graduación trabajando para varias agencias de aduanas, fui agente de aduanas en el sector privado, luego de eso me tocó ser el coordinador y el asesor de INTEL cuando ingresó a Costa Rica. Posterior empecé a trabajar con el Ministerio de Comercio Exterior en el 98, como Negociador de Tratados y también en la parte de aplicación de Tratados de Libre Comercio por ahí estuve más o menos como 18-19 años. Y posterior a eso ya tengo 10 años de estar acá en la Promotora de Comercio Exterior como</p>

Coordinador de la Unidad de Origen.

Entonces tengo basto conocimiento por decirlo de alguna manera en lo que son reglas de origen y procedimientos aduaneros asociados a lo que es reglas de origen, tanto en negociación de tratados y aplicación de tratados y dentro de la vía privada como agente de aduanas, a más de eso tengo, ya voy para los 24 años de dar clases en la Universidad de Costa Rica en los cursos de normas de origen, es un curso de Bachillerato y en los cursos de Licenciatura lo que son reglas de origen y sus procedimientos aduaneros. Algunas actividades que he desarrollado fuera del país, cursos a nivel internacional en el marco de la OMC, en la Universidad George Washington, luego tengo aproximadamente 35 cursos dados por diferentes instituciones a nivel internacional, como es y todos relacionados a reglas de origen, control de origen, procedimientos, riesgo entre otros

temas. Más o menos ese podría ser un poco del perfil profesional mío.

Análisis

A través de la interpretación de la primera pregunta realizada al funcionario queda en evidencia el alto conocimiento que este posee en cuanto al ámbito de comercio nacional e internacional, tanto en la vía privada como funcionario público, sumamente importante para el desarrollo de la entrevista que será fundamental para recopilar información a considerar dentro de la confección del Manual.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 30

Pregunta 2

Pregunta	Respuesta
En su función como encargado de la Unidad de Origen de PROCOMER. Nos podría comentar ¿Cuáles son sus funciones principales en el ámbito de comercio exterior?	Ok, la Unidad de Origen, fue creada 2010, empezó a tener vigencia a partir de febrero del 2011, es la encargada de Certificar el Origen en el marco de los Tratados de Libre Comercio, que tengan el perfil de Certificación Controlada, esto es donde hay intervención de una Autoridad Pública en este caso en Costa Rica es la Promotora de Comercio Exterior de Costa

Rica, entonces nosotros intervenimos a la hora de realizar el proceso de Certificación de Origen para todos aquellos Acuerdos o Instrumentos Comerciales como los SGP. En donde se requiera autoridad competente como tal a la hora de Certificar el Origen.

Acá yo me encargó de Coordinar todas las funciones de Certificación previa de procesos de Certificación de Origen como tal y de realización de investigaciones de origen a solicitud de las partes exportadoras, eso es a grandes rasgos mi trabajo.

Análisis

Con esta interrogante se determina las funciones principales dentro del contexto de un encargado de la Unidad de Origen de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica más conocida por sus siglas como PROCOMER, algunas de las actividades que se ejecutan dentro de esa labor son de gran utilidad, por ejemplo: dar Certificados de Origen en el marco de los TLC, fundamentales para el comercio exterior de nuestro país, con el fin de gozar de los beneficios negociados dentro de un Acuerdo Comercial.

De igual manera se coordinan las funciones principales de certificación previa de procesos de Certificación de Origen. Por otra parte, se realizan investigaciones a solicitud de los exportadores.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 31

Pregunta 3

Pregunta	Respuesta
¿Describa en sus propias palabras el proceso de exportación definitiva?	Ok, es un proceso que se puede realizar de forma directa con el exportador ya que así lo define el código aduanero uniforme centroamericano y la ley general de aduanas, no obstante, en estos momentos son pocos los exportadores que lo hacen de forma directa según la legislación el proceso de exportación, consiste en la presentación a la aduana de la declaración única aduanera de exportación, los DUAS de exportación a su sistema, entonces de DUAS transitorios que existe en la ley general de aduanas, esa exportación tiene que quedar de forma definitiva a los cinco

días de haber realizado el primer proceso, lo que hacen las agencias es primero enviar el DUA de exportación en estado ORD que es un estado no definitivo, la aduana ahí mismo después de enviarlo y que tenga ciencia cierta que definitivamente la exportación fue realizada puede liquidar esa exportación, es decir trasladar la exportación a estado oreo y con eso completa el proceso de exportación definitiva eso desde el punto de vista aduanero.

Ahora desde el punto de vista de las empresas es un proceso mucho más amplio, primero el establecimiento de un contrato o relación comercial con un cliente que desee comprar sus mercancías, un contrato de compra ventas donde se establezcan las condiciones que van a ser pactadas, la compra venta de la mercancía entre ellos digamos se procesan los términos de incoterms, una vez que se tenga eso establecidos ya se procede con

propiamente la exportación, donde el exportador va a ser el encargado de contratar el transporte de la mercancía, el ingreso de las mercancías en el contenedor como tal y el envió hasta el puerto de salida, en el contrato de la compraventa se van a establecer las calidades de la mercancía como, qué, cuándo, dónde, las calidades de la mercancía, las cantidades de las mercancías eso va establecido directamente en la factura comercial desde el punto de vista puramente aduanero y desde el punto de vista del exportador finaliza con el pago de las mercancías por parte del importador eso se puede dar en varios momento dependiendo de los términos de compraventa que utilicen en el proceso.

Análisis

Por medio de la interrogante se pudo lograr entender cómo se debe una exportación definitiva donde el proceso puede llegar a realizarse de forma directa por el exportador ya que así está establecido en el Código Aduanero o en la Ley General pero, actualmente son

pocos los que lo realizan ya que se debe de realizar una Declaración Única Aduanera de exportación por lo cual queda como DUA transitorios, por lo tanto la exportación quedará de forma definitiva a los cinco días de haber realizado el proceso, la agencia envía el DUA con autorización de salida que es un estado no definitivo, la aduana una vez confirmada la exportación se puede liquidar esa exportación.

De igual manera el proceso por parte de la empresa directamente es un poco más amplio

Fuente: elaboración propia.

Tabla 32

Pregunta 4

Pregunta	Respuesta
¿Cuál es su conocimiento referente a la comercialización de madera teca a nivel nacional e internacional?	Bueno a nivel nacional hay muy poco consumo de teca, si hay algunas empresas que producen algún tipo de pisos como por ejemplo Pakes o tablas para pisos, pero la mayor parte de la teca por el valor de la misma y su consumo a nivel internacional es exportada, hoy por hoy se exporta teca a la Unión Europea, China, India que yo me acuerde esos son los tres grandes países consumidores de teca y si hay una cantidad bastante importante de

exportadores de teca, sobre todo comercializadores muchos de ellos son extranjeros viene acá a Costa Rica compran la teca sembrada en ficas y ellos establecen la forma en que va a ser exportada, algunos lo que hacen es venderlo en tronco que es simplemente cuadrado otros hacen tablones hay diferente modos de presentaciones de la teca a exportar.

Análisis

Con referencia a la comercialización de la madera teca el consumo a nivel nacional es poco, por lo tanto, la mayoría de teca debido al valor de la misma cuenta con mayor demanda a nivel internacional por lo que los países con mayor consumo son la Unión Europea, China e India.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 33

Pregunta 5

Pregunta	Respuesta
<p>¿Cuál es el proceso que se requiere para llevar a cabo la exportación de la madera teca en Costa Rica?</p>	<p>Es muy amplio tal cual se quiera ver, ustedes saben que requiere incluso una Certificación Fitosanitaria y el proceso es el que les comentaba, básicamente se inicia con el Contrato de compra-venta, la definición de cómo se va a comercializar el producto, algunas empresas lo comercializan en troncos, nada más devastado o descuadrado por decirlo de alguna manera, otras empresas lo que hacen es la comercializan en tablonés, entonces, lo que hacen es ni siquiera van tarimados sino que va directamente en contenedor. Requiere los permisos de Ministerio de Agricultura y dependiendo del país, legislaciones específicas sobre el producto. Entonces básicamente sería eso, una vez que se realice la compraventa, parte al proceso logístico sea que la teca</p>

vaya en tronco, vaya recortada, vaya escuadrada, vaya en tablones y eso sí con los respectivos permisos de fumigación del Ministerio de Agricultura.

Análisis

Para efectuar una exportación de madera teca se debe de contar con la documentación requerida tales como, Certificado Fitosanitario expedido por el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE), Contrato de compraventa, permisos de Ministerio de Agricultura, permisos de fumigación (MAG) y de acuerdo al país de destino el cumplimiento de legislación específica para la madera teca que sea solicitada u obligatoria.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 34

Pregunta 6

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son los requisitos para la exportación de madera teca en Costa Rica?	Bueno para la exportación. Estar registrado como exportador, el registro se hace ante PROCOMER, esto al final de cuentas es un registro para el Ministerio de Hacienda como es un registro único de aquí el Ministerio de Hacienda toma la información para registrarlos ellos también, como exportador, eso también es

lo primero que hay que hacer. Luego lo que es el permiso del Formulario de Autorización de Desalmacenaje el FAD, que se utiliza para lo que es la exportación. La coordinación logística propiamente para los procesos de exportación, el hecho de contratar una empresa transportista que tenga digamos las condiciones adecuadas para la exportación de la madera, cuando hablo de condiciones en cuanto a por ejemplo a Puertos en donde pueda descargar la mercancía, en contenedores vean que hoy por hoy, es un problema en el caso de los contenedores hay muy poco contenedor a nivel mundial y el transporte ha subido enormemente debido a ese problema.

Luego a donde se vaya a exportar definitivamente porque, dependiendo del país de importación ellos van a requerir una serie de permisos o de requisitos de como vaya de aquí para allá la teca, digamos qué tipo de información tiene que

dar, son requisitos ya establecidos en el país de importación.

Análisis

Bajo el análisis de esta pregunta se destacan los siguientes requisitos a tomar en consideración para la exportación de madera teca en Costa Rica, el primer paso es estar registrado ante PROCOMER como exportador, cumpliendo ese paso automáticamente se crea un registro ante el Ministerio de Hacienda. Posterior a esos registros de exportador ante PROCOMER y el Ministerio de Hacienda se procede a solicitar el permiso del Formulario de Autorización de Desalmacenaje el FAD, necesario para exportar en Costa Rica.

A su vez, se debe de contratar una empresa que brinde el servicio de transporte que cumpla con condiciones óptimas para el traslado de la madera teca tanto en origen como en puerto de salida.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 35

Pregunta 7

Pregunta	Respuesta
¿Sabe o conoce cuáles son las medidas regulatorias que existen referentes a la exportación de madera teca?	Bueno básicamente con el MINAET el permiso de extracción como tal, luego con lo que es el servicio fitosanitario del estado, lo que son la fumigación, es una pregunta muy abierta más bien si la

pudieran aterrizar, porque son básicamente los permisos de MINAE, transporte, la vías de transporte de la teca por ejemplo hasta aserradero, en caso de que vaya a un aserradero eso lo regula el MINAE , luego las regulaciones propias del ministerio de agricultura con respecto a los permisos de exportación de salida de la teca al ser un producto regulado y los permiso sobre todo ya en la parte de fumigación, esas son las regulaciones.

Análisis

La empresa para poder llevar a cabo la exportación deberá cumplir con una serie de permisos por parte del MINAE que son los traslados de la madera al aserradero, las regulaciones que son dirigidas por parte del Ministerio de Agricultura con respecto a la salida de la madera y los permisos de fumigación de la misma.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 36

Pregunta 8

Pregunta	Respuesta
<p>¿Cuáles considera que son los principales retos que enfrenta este futuro exportador para competir en el mercado agrícola a nivel nacional e internacional?</p>	<p>Definitivamente la regulaciones no arancelarias porque vemos por ejemplo nosotros tenemos tratados de libre comercio de esos destinos que les digo que se están exportando la ventaja son ventajas arancelarias estamos hablando que ni en la Unión Europea, ni en China pagan derechos arancelarios en la importación, en India si pagan algunos derechos pero son bajos, entonces todos los retos arancelarios no son tantos porque poco a poco va disminuyendo con el paso de los años más si han negociado un tratado de libre comercio y si se encuentra en el marco de organización real del comercio donde se están limitando poco a poco los aranceles, el arancel como tal deja de ser un reto y lo que es un reto son los requisitos no arancelarios, entonces día</p>

con día crecen más lo que son normas no arancelarias que son los permisos que tiene que tener la madera para poder ser exportada, que sea certificada que va libre de plagas, entonces ahí como consecuencia va a tener una serie de elementos que va a tener que cumplir el exportador dependiendo del país que se estén exportando la mercancía, va a tener que cumplir los requisitos que le establezca el Ministerio de Agricultura de ese país. Los retos más importantes es estar al día de cuáles son los requisitos no arancelarios que debe de cumplir la mercancía para exportar y definitivamente hacer un análisis de mercadeo porque la madera teca es una de las maderas más depreciadas a nivel internacional y así como pueden estar pagándola muy bien en algunos lugares en otros no tanto y bien eso ya es parte del análisis que tiene que hacer propiamente el exportador por medio hacia qué mercados es más

competitivo, y hacia cuál mercado le puede dejar mayor ganancia la venta de teca desde acá del país, hay muchos exportadores que prácticamente venden la teca sembrada en fideicomiso y el comercializador es el que obtiene las grandes ganancias, el que está en medio de comercializar el producto como tal es el que se deja las ganancias y eso es a gusto porque al final de cuentas quien asume la mayor parte de los riesgos es el que está sembrado y cosechando el producto como tal, yo creo que ese es principal riesgo verdad eso cuanto lo que es propiamente teca, riesgos que se corren por ejemplo los problemas que estamos teniendo cambio climático no sabemos ahora en qué momento cosechar como se hacía antes, las regulaciones para cosecha son mucho más caras van a salir conforme pase el tiempo ven ustedes por ejemplo en esta época finales de septiembre y principios de octubre en Limón era época seca por decirlo de una

manera dejaba de llover y al día de hoy Limón está prácticamente inundado de la cantidad de agua que cayó eso es un reto el cambio climático definitivamente para competir a nivel internacional es un riesgo que hay en estos momentos, luego el costo definitivamente el costo de producción aquí en Costa Rica es uno de los costos más altos a nivel internacional más que en Costa Rica o el estado no puede subsidiar y si lo hacen los grandes gobiernos en caso de Australia, Europa, Estados Unidos que subsidian la exportación en la parte agrícola.

Análisis

Las principales regulaciones son las no arancelarias, que son aquellos permisos que deberá acompañar la mercancía, es decir, la madera teca para poder ser exportada. Contar con la certificación que la mercancía comercializada se encuentra libre de plagas y se deberá tomar en cuenta otras regulaciones dependiendo el país de destino para así cumplir con los requisitos que establece el Ministerio atinente de ese país, con respecto al tratamiento de madera teca.

Análisis Entrevista Servicio Fitosanitario del Estado, Ministerio de Agricultura y Ganadería

Tabla 37

Pregunta 1

Pregunta	Respuesta
<p>Primeramente, nos gustaría comenzar conociendo un poco de su perfil profesional. ¿Nos podría comentar un poco al respecto?</p>	<p>Ingeniero Agrónomo con alrededor de 25 años de experiencia, primeramente en el cultivo de melón y sandía para exportación en Control de Calidad y haciendo investigaciones de campo como evaluación de variedades por alrededor de 2 años, luego alrededor de 3 años en Asistencia Técnica en el cultivo de Piña para exportación en una empresa ubicada en Venecia de San Carlos, en la misma empresa alrededor de 3 años más en el Departamento de Auditoría, auditando principalmente los procesos en piña y en banano. Por último 15 años de experiencia en el Servicio Fitosanitario del Estado en la Estación de Control Fitosanitario de Puerto Caldera en el puesto de Oficial de</p>

Control Fitosanitario y alrededor de 5 años
a cargo de la oficina como jefe A.I.

Análisis

Es importante destacar la experiencia del señor Alexander Mora en las diferentes áreas como lo son en el control de calidad e investigaciones en el campo fitosanitario, así, como también de asistente técnico de cultivos de piña, departamento de auditoría y como oficial de control fitosanitario.

Y, por último, el gran aporte de información con respecto al manejo y procedimiento adecuado de control fitosanitario de exportaciones de madera teca en Costa Rica.

Fuente elaboración propia.

Tabla 38

Pregunta 2

Pregunta	Respuesta
¿Cuál es la logística que se requiere para llevar a cabo la exportación de la madera teca?	Para la exportación de cualquier producto vegetal incluyendo maderas primero que todo se requiere estar inscrito en el registro de exportadores del Servicio Fitosanitario del Estado, mismo que lo maneja el Departamento de Certificaciones Fitosanitarias.

El requisito fitosanitario lo impone el país importador, así por ejemplo para India se exige el requisito de que la madera valla fumigada con Bromuro de Metilo, para lo cual los funcionarios del Departamento de Certificaciones Fitosanitarias supervisan dichos tratamientos, que hoy en día solo está autorizado para realizarlos el OIRSA que significa Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria, con representación en Centro América y algunos otros países.

Por otra parte, si algún país requiere que la madera valla tratada con algún tratamiento térmico, de igual forma el supervisor de Certificaciones fitosanitarias debe supervisar dicho proceso de acuerdo a los procedimientos establecidos.

Si por ejemplo al igual que la madera o cualquier otro producto vegetal el país importador exige que valla libre de cierta plaga que para ellos es una plaga

cuarentenaria, que significa que no está en su país y su introducción podría ocasionar daños a su agricultura, el departamento de certificaciones deberá verificar la ausencia de dicha plaga. Para cualquier efecto o requisito se emite un certificado fitosanitario.

Análisis

Queda en evidencia una serie de requisitos específicos para poder exportar la madera en este caso teca, en Costa Rica, se hace mención del registro como exportador ante el Servicio Fitosanitario del Estado, y cumplir con las imposiciones de país importador, tales como fumigación u otro tratamiento térmico bajo supervisión del Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA). A efectos de manejo de documentación, se emite un certificado fitosanitario que acompañe la mercancía.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 39

Pregunta 3

Pregunta	Respuesta
<p>¿Cuál es su conocimiento referente a la comercialización de madera Teca a nivel nacional e internacional?</p>	<p>A nivel nacional el SFE no lleva ningún control solo a nivel internacional a través del Departamento de Certificaciones Fitosanitarias.</p> <p>Para la exportación de productos vegetales y químicos, en la actualidad se maneja bajo la plataforma VUCE 2.O, que actualmente la maneja el compañero Roger Achio a quien pueden contactar al 25493642 para que les explique más a fondo sobre el uso de dicho sistema.</p>
Análisis	
<p>Bajo la pregunta en cuestión, el control para la exportación de la madera teca que ejerce el Servicio Fitosanitario del Estado es únicamente a nivel internacional no aplica a nivel nacional, esto se lleva a cabo en el Departamento de Certificaciones Fitosanitarias.</p>	
<p>Fuente: elaboración propia.</p>	

Tabla 40

Pregunta 4

Pregunta	Respuesta
<p>¿Cuáles son los requisitos para la exportación sin atrasos para realizarla?</p>	<p>Por parte del Servicio Fitosanitario del Estado no se dan atrasos, para poder exportar cualquier producto vegetal el Exportador debe cumplir con los requisitos exigidos por el país importador, de ahí dependerá la agilidad de la exportación.</p> <p>Algunos atrasos se dan principalmente cuando se trata de madera fumigada, pero no por atrasos ocasionados por la institución, sino que los contenedores deben ingresar a un predio para aplicar el tratamiento y 24 horas después se realiza la ventilación y liberación de las unidades.</p> <p>Nosotros somos parte del proceso de exportación por lo que los atrasos posiblemente se den en otra parte del proceso ajenos a nuestro control como</p>

podría ser transporte terrestre, logística aduanera, etc.

Análisis

Para exportar productos tales como la madera, son variables y se pueden presentar en el cumplimiento de requisitos que exige el comprador en el país de destino, por lo tanto, la agilidad de la transacción comercial dependerá del exportador y no del SFE.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 41

Pregunta 5

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son los requerimientos que se deben de presentar ante el servicio fitosanitario para poder llevar a cabo una inspección de la madera?	El Departamento de certificaciones fitosanitarias, se encarga del manejo de los procedimientos y requerimientos para aplicar el proceso de inspección de la madera. Por lo tanto, se pueden dirigir a la página oficial del Servicio Fitosanitario del Estado para obtener mayor información.

 Análisis

Para asignar la inspección de la madera, el exportador o encargado de la logística deberá, presentar y cumplir con “1”, “2” y “3”, para que se asigne la inspección de la madera, el Servicio Fitosanitario del Estado será quien apruebe el tratamiento de la madera para su posterior exportación.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 42

Pregunta 6

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son los documentos que facilitan el servicio fitosanitario para poder exportar la madera teca?	En la página del Servicio Fitosanitario del Estado podrán encontrar en el apartado de procedimiento los diferentes documentos lo cuales deberá ser necesarios para llevar a cabo la exportación que son los siguientes; CF-PO-05 Procedimiento trámite solicitudes Declaración Ausencia Plagas Condición Fitosanitaria Específica, CF-PO-04 Procedimiento trámite solicitudes certificación tratamiento inspección fitosanitaria entre otros; también encontrarán los instructivos y los

formularios que los usuarios requieren para cualquier trámite de exportación.

Análisis

Conforme la pregunta en cuestión es importante conocer que el documento que facilita el servicio fitosanitario es el Certificado Sanitario, mismo que deberá acompañar a la mercancía en el proceso de salida del país de origen y de llegada al país de destino, fungiendo como una herramienta que permitirá el ingreso sin ningún inconveniente, ya que garantiza que la madera, pasó por un tratamiento térmico y no es objeto de contaminación.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 43

Pregunta 7

Pregunta	Respuesta
¿Cuál es proceso que el servicio fitosanitario realiza para que la madera teca pueda ser exportada?	<p>En la página están los procedimientos o puede consultar con el Departamento de Certificaciones.</p> <p>O con el compañero Roger Achío quien maneja el sistema VUCE 2.0</p> <p>Rápidamente: El usuario sube la información al VUCE.</p>

El funcionario del SFE revisa la información y verifica que todo esté bien.

Por ejemplo, si se requiere tratamiento, verificar que el mismo se haya realizado.

Se aprueba o se deniega, dependiendo.

Análisis

Por lo tanto, el interesado debe de actualizar la información a la Ventanilla Única de Comercio Exterior, posterior a ello el funcionario asignado del Servicio Fitosanitario del Estado, se encargará de analizar la información y corroborar que todo se encuentre correcto, se da la aprobación o no, eso dependerá si cumple con lo establecido.

Fuente: elaboración propia.

4.1.Procedimiento de exportación de madera teca

En este apartado se pretende describir una serie de conceptos y procesos necesarios para el correcto desarrollo de este trabajo de investigación, mediante la descripción de conceptos de exportación, documentos fundamentales para la elaboración de un manual de exportación.

Figura 3

Procedimiento de exportación definitiva Costa Rica



Nota. Esta figura muestra el proceso de exportación definitiva en Costa Rica, bajo cumplimiento legal. Fuente: elaboración propia. Información obtenida PROCOMER (2020)

En Costa Rica, tanto una persona física como jurídica para poder realizar una exportación definitiva, primeramente, debe registrarse ante el ente encargado, correspondiente a la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).

Esta entidad es sumamente importante dentro del proceso de internacionalización de bienes y servicios de pequeños y medianos empresarios que requieran el acompañamiento en lo referente al proceso de exportación.

De igual manera, PROCOMER brinda capacitaciones y asesorías sumamente fundamentales para los empresarios que estén por ejecutar una exportación. Esto sentará las bases para que el empresario a futuro pueda negociar en diferentes mercados ya sean productos tangibles o intangibles, con compradores en cualquier parte del mundo.

Posterior al registro como exportador ante PROCOMER, ese producto que se desea exportar debe de estar registrado a la entidad competente, es decir según el tipo de producto debe de estar registrado, en este caso de la madera teca, la entidad correspondiente es la del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE). Por lo que, en este punto el empresario o el dueño debe de contar con un registro de su producto certificado por el SFE.

Luego de tener los certificados mencionados anteriormente y con la cooperación y acompañamiento de la Promotora de Comercio Exterior, se busca un potencial comprador de la madera teca y luego de una negociación en donde tanto el vendedor como el comprador, lleguen a un acuerdo en donde ambos salgan beneficiados de la transacción comercial.

Ahora bien, con un comprador en el exterior se procede a preparar la documentación solicitada en nuestro país según la legislación aduanera vigente, nos referimos:

- ✓ Factura comercial.
- ✓ Declaración Única Aduanera.
- ✓ Documento de Transporte.

Se debe efectuar el pago de los impuestos de exportación de esa mercancía en cuestión, la madera teca no debe pagar impuesto de exportación.

La madera teca debe de cumplir con la nota técnica N° 265, esta nota técnica es brindada por Ministerio de Agricultura y Ganadería en este caso por la naturaleza de la mercancía.

Adicionalmente, se puede solicitar documentación específica para el acompañamiento del producto como:

- ✓ Certificaciones.
- ✓ Lista de empaque.
- ✓ Certificado de Origen.

Luego de cumplir con la documentación necesaria, se debe de llevar a cabo el trámite de exportación ya sea personalmente, es decir, el mismo empresario o bien, por medio de una agencia aduanal, lo más recomendable en las primeras exportaciones.

El agente de aduanas es una figura cuya función principal se basa en realizar el trámite de exportación de las mercancías por medio de las inspecciones aduaneras, así como es el encargado de hacer la clasificación correcta y calcular el valor imponible, restricciones y controles de aduana, por lo tanto, es el encargado de asesorar al exportador desde que se embala la mercancía hasta que llega a su destino.

El control aleatorio del Ministerio de Hacienda determina el grado de inspección que le corresponde a una mercancía a través del Sistema TICA.

- ✓ Verde: La mercancía puede ser procesada de inmediato.
- ✓ Amarillo: Consiste en la revisión documental.

- ✓ Rojo: Corresponde a la revisión documental y física de la mercancía (contenedor).

Con la revisión tramitada, el paso que sigue es entregar la documentación al transportista y la carga, en este caso, la madera teca.

Por último, la madera teca debe de cumplir con la inspección por parte de funcionario asignado del SFE que garantice que esa mercancía está en condiciones óptimas para ser exportada y no corresponda a un riesgo para la salud o el medio ambiente.

4.2. Proyecciones operativas y de gestión comercial de la empresa Jive de Puntarenas sociedad de responsabilidad limitada

En este apartado lo que se quiere lograr es dar a conocer por medio de entrevistas realizadas al gerente de la empresa, y al encargado de las transacciones comerciales, entendidas como aquellas importaciones que actualmente se realizan, como de las futuras exportaciones de la madera teca; nos permitirá identificar la operatividad y la gestión de la empresa y así, detallar las proyecciones de Jive de Puntarenas.

4.2.1. Misión, visión y valores

Misión Actual: Distribuir productos marinos congelados nacionales e importados de calidad y a su vez, impulsar el comercio puntarenense a través de los emprendedores del sector pesquero.

- **Propuesta:** Ser una empresa líder en la comercialización de madera teca en Costa Rica y el mundo convirtiéndonos en socios comerciales de nuestros clientes.

Visión Actual: Posicionarnos como la empresa predilecta entre los emprendedores del sector pesquero puntarenenses y del resto de las provincias del país, para la distribución mayorista de productos marinos congelados.

- **Propuesta:** Lograr la excelencia en el servicio y la calidad de nuestros productos, para contribuir al desarrollo de nuestro país.

Valores:

- Calidad.
 - Honestidad.
 - Comprensión.
 - Orientación al cliente.
 - Ética.
-
- **Propuesta:**
 - Transparencia
 - Puntualidad
 - Excelencia
 - Trabajo en equipo

4.2.2. Proyecciones operativas

Las proyecciones operativas de la empresa se enumeran a continuación:

1. Proyección Precio: En la Figura N° 4 se pueden apreciar los precios de referencia en colones por pulgada maderera costarricense, de diferentes especies. En la fila 52 se puede encontrar el valor en promedio de la teca. En pie 174 colones por pulgada maderera tica (col/pmt)*. En trozas de 8 a 10 pulgadas 228 (col/pmt)*. Y si fuera mayor a 10 pulgadas 345 (col/pmt)*. Y por último, la madera aserrada 933 (col/pmt)*.

Figura 4

Promedio de precios de la madera ONF

Precios de referencia promedio para madera en pie, en troza puesta en patio de aserradero y aserrada, expresada en colones por pulgada maderera tica (¢/pmt) para el primer semestre del 2021.

Especie	En pie (col/pmt)*	En troza (col/pmt)			Aserrada (col/pmt)
		<8pulg	8-10pulg	>10pulg	
Acacia (tarimas)	43	91	N/A	N/A	284
Anonillo	N/D	N/A	N/D	160	375
Anonillo (tarimas)	55	100	N/A	N/A	260
Areno	N/D	N/A	165	180	390
Areno (tarimas)	30	100	N/A	N/A	N/D
Botarrama	80	N/A	159	178	348
Botarrama (tarimas)	40	100	N/A	N/A	250
Caña fistula	N/D	N/A	N/D	145	310
Caobilla	N/D	N/A	160	193	409
Caobilla (tarimas)	30	100	N/A	N/A	N/D
Cebo	78	N/A	142	165	329
Cebo (tarimas)	N/D	94	N/A	N/A	251
Cedro amargo	250	N/A	223	310	798
Cedro amargo (tarimas)	30	106	N/A	N/A	280
Ceibo	70	N/A	N/A	165	335
Cenizaro	250	N/A	N/A	341	867
Chilamate	N/D	N/A	N/A	163	333
Ciprés	103	N/A	170	207	449
Ciprés (tarimas)	N/D	100	N/A	N/A	225
Cocobolo de San Carlos	N/D	N/A	160	180	350
Cocobolo de San Carlos (tarimas)	30	80	N/A	N/A	N/D
Cucaracho	N/D	N/A	160	180	350
Cucaracho (tarimas)	30	100	N/A	N/A	N/D
Espavel	N/D	N/A	N/A	200	450
Eucalipto	N/D	N/A	156	181	383
Eucalipto (tarimas)	N/D	100	N/A	N/A	250
Fruta dorada	N/D	N/A	155	165	321
Gallinazo	80	N/A	N/D	170	300
Gavilán	83	N/A	N/D	130	400
Guácimo	N/D	N/A	N/D	165	N/D
Guácimo (tarimas)	55	100	N/A	N/A	240
Guanacaste	250	N/A	N/A	355	863
Jaúl	N/D	N/A	N/D	175	325
Jícaro	N/D	N/A	170	180	N/D
Lagartillo	N/D	N/A	160	180	N/D
Laurel	118	N/A	177	196	473
Laurel (tarimas)	52	102	N/A	N/A	267
Melina	90	N/A	160	178	449
Melina (tarimas)	53	123	N/A	N/A	299
Pilón	100	N/A	N/D	230	825
Pilón (tarimas)	55	120	N/A	N/A	245
Pino	98	N/A	161	179	395
Pino (tarimas)	50	110	N/A	N/A	N/D
Pochote (bosque)	N/D	N/A	N/A	285	625
Pochote	83	N/A	146	172	402
Pochote (tarimas)	40	105	N/A	N/A	268
Poró	N/D	N/A	N/A	150	408
Querosén	30	100	160	180	350
Roble coral	N/D	N/A	155	187	450
Roble coral (tarimas)	N/D	100	N/A	N/A	250
Roble Sabana	80	N/A	160	180	290
Teca	174	N/A	228	345	933
Teca (tarimas)	68	115	N/A	N/A	289
Terminalia	N/D	N/A	123	155	N/D
Terminalia (tarimas)	48	94	N/A	N/A	282

Notas:

- Una pulgada maderera tica (pmt) equivale a una pieza de 1"x 1" x 4 varas (2.54cm x 2.54cm x 3.36m).
- En madera en rollo (en pie y en troza): 1m³ equivale a 362pmt.
- En madera aserrada: 1m³ equivale a 462pmt.
- N/A: No aplica en vista de la especie y la categoría diamétrica
- N/D: no disponible.

Nota: Precios de referencia para la madera. Fuente: Oficina Nacional Forestal, 2021.

En la figura anterior, se puede identificar el valor en promedio de la madera teca según sea su presentación. Ahora bien, esos precios representan un estimado del valor de la madera teca que será objeto de comercio internacional, es muy importante mencionar que ese precio puede variar en el proceso de negociación entre el vendedor y el comprador, ya sea referente a la calidad y cantidad que se desea exportar.

Jive de Puntarenas de Sociedad de Responsabilidad Limitada, dentro de las proyecciones del precio de la madera teca, determina que la madera será comercializada en trozas, respetando los precios que brinda la Oficina Nacional Forestal.

2. Venta: Para la venta se tendrá que realizar un análisis de los costos según la negociación entre el exportador e importador, para determinar cantidad, presentación y otras especificaciones que establezcan en el contrato de compraventa. Actualmente, Jive de Puntarenas cuenta con 21,32 hectáreas de siembra de madera teca, con un proceso de siembra de hace aproximadamente 25 años, cuenta con una distribución de 1,03 hectáreas plantadas en el 2007, con una edad de 10 años, 15,07 hectáreas plantadas en el año 2006 con una edad de 11 años y 5,24 hectáreas que corresponde a la plantación más vieja.

4.2.2.1.Políticas operativas

- ✓ Estructura organizacional: La empresa Jive de Puntarenas, cuenta con una estructura orgánica, por departamentos previamente definidos, como lo son el administrativo, producción y transporte.
- ✓ Personal: Cuenta con un personal comprometido, con alto conocimiento en su área de trabajo.
- ✓ Capacitación: El capacitar a los colaboradores para poder efectuar con éxito el proceso de tratamiento del producto que comercializa actualmente.
- ✓ Comunicación: El acceso a la información es fundamental dentro de las políticas operativas de la empresa, ya que esto le ha permitido penetrarse en el mercado de importación de mariscos.
- ✓ Vehículo/transporte: En el área del transporte, la empresa Jive de Puntarenas, cumple con las regulaciones establecidas a nivel nacional para el traslado del producto.

4.2.2.2.Procesos de control de calidad

En Costa Rica, quien controla y regula el intercambio comercial de productos de mar es el Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA), por lo que para poder procesarlos debe llevarse a cabo con autorización de esta entidad, por lo tanto, una vez que ingresa la mercancía al país un funcionario de SENASA debe ir a la planta, para autorizar el desalmacenaje de los productos y el tratamiento que la empresa ejecute.

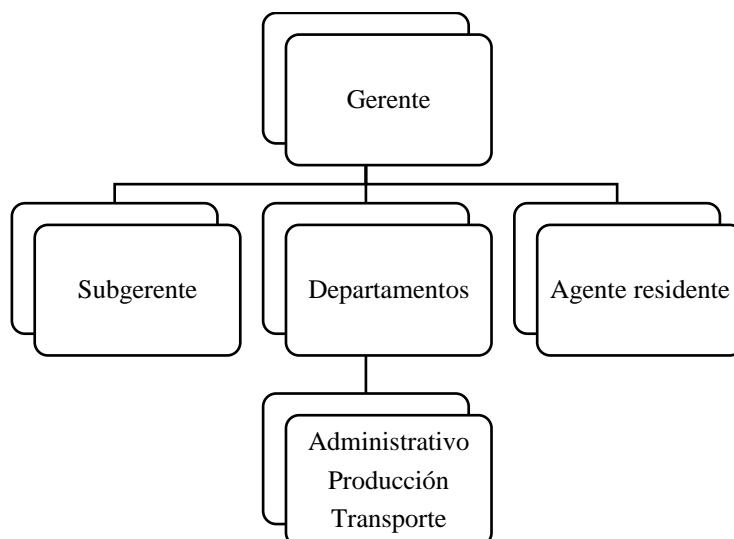
La empresa Jive de Puntarenas, por el momento no ha realizado procesos de tratamiento de la madera teca, sin embargo, en cuanto al proceso de control de calidad de la madera, se debe acudir al Servicio Fitosanitario del Estado, quien otorga un Certificado Fitosanitario que hace constar el buen estado de la madera, garantizando que está libre de plagas y puede ser comercializada, dando como resultado un proceso de control de calidad óptimo.

4.2.2.3. Estructura organizacional

La empresa cuenta con 11 colaboradores, al ser una empresa pequeña su estructura organizacional es reducida. En la figura 4 se muestra cómo está constituida, organizada de forma jerárquica.

Figura 5

Estructura organizacional



Fuente: elaboración propia

4.2.2.4. Metas (Oportunidad de ampliar el comercio)

Jive de Puntarenas, cuenta con experiencia en realizar importaciones de productos alimenticios del sector de mariscos y de cultivo y venta de cereales. La oportunidad de ampliar el comercio surge como resultado de la posesión de una finca y sembradío de madera teca, por lo que, ese producto podría ser objeto de comercio internacional y dar como resultado la expansión al mercado de la industria maderera. Y la inserción de la empresa al régimen de exportación definitiva de madera teca.

4.2.3. Gestiones comerciales

La gestión comercial de la empresa corresponde a los siguientes puntos:

- ✓ **Búsqueda de vendedor:** La empresa Jive de Puntarenas, cuenta con un proveedor, a nivel internacional que tiene gran experiencia, en la compra de productos marinos, esa gestión comercial, representa su primer acercamiento a procesos de cumplimiento de normas aduanera, el contacto con entidades que regulan la comercialización de productos alimenticios de origen animal, y los procesos de negociaciones internacionales.
- ✓ **Planificación de ventas:** En este apartado, la empresa tiene establecidos sus objetivos y metas que le han permitido mantenerse en el mercado nacional.

- ✓ Ventas: La empresa actualmente ofrece un producto de alta calidad y atención al público, que le ha permitido mantener la fidelidad de la clientela y captar nuevos consumidores.
- ✓ Seguimiento y control de pedido: Jive de Puntarenas, cuenta con las gestiones de entrega de los pedidos del producto, para así lograr conseguir que lleguen en el tiempo establecido y acordado con el cliente, de esta manera la empresa logra evitar retrasos en la entrega.

4.2.3.1.Estrategias de promoción

Las estrategias de promoción son fundamentales para posicionarse dentro de un mercado definido, la empresa Jive de Puntarenas de Sociedad Responsabilidad Limitada no cuenta con estrategias de promoción.

4.2.3.2.Estrategias de identificación de sectores

Actualmente la empresa Jive de Puntarenas, no cuenta con estrategias de identificación de sectores definida, sin embargo, se tienen identificados los potenciales clientes, el corte y la cantidad aproximada de la madera teca a comercializar.

4.2.3.3. Conocimiento dinámico del comercio exterior

La experiencia que posee, el gerente de la empresa Jive el señor Luis Steven Jiménez Véliz, en el ámbito del comercio exterior es muy amplia, ya que se ha dedicado a la importación de mariscos y la posterior comercialización de estos, a nivel nacional. Como resultado de ello, le ha permitido ampliarse en mercados internacionales. Asimismo, a nivel de negociación e identificación de las oportunidades en el mercado internacional, le permite contar con esa experiencia para determinar sus posibilidades en este nuevo sector de las exportaciones de la madera teca.

4.2.3.4. Análisis de la demanda

Para comercializar un producto se debe realizar un análisis de la demanda, mediante un estudio de mercado para determinar el segmento al cual va dirigido el producto.

En este caso la madera teca, presenta mayor posibilidad de comercializarse a nivel internacional ya que, cuenta con características como el color, la durabilidad, la resistencia entre otras. A nivel internacional la demanda de la madera teca es muy cotizada, ya que, por sus características, brinda un producto de calidad que puede ser utilizado para fabricar diferentes artículos como, por ejemplo: puertas, sillas, muebles, mesas y otros

Se maneja en previo conocimiento de cuáles son los mercados con una mayor demanda para la madera teca, en este caso son China e Indonesia países que son grandes compradores de madera teca.

4.3.Actividades que influyen dentro de la operatividad y gestión comercial de la empresa

Las actividades que influyen en la operatividad y gestión de la empresa, que permite a Jive tener un conocimiento previo de transacciones comerciales y el proceso establecido en Costa Rica, en cuanto al régimen de importación definitiva y lo que serían las futuras exportaciones de madera teca bajo el régimen definitivo.

La empresa está constituida ante el Ministerio de Hacienda desde el 2012, su representante legal es el señor Luis Steven Jiménez Veliz, bajo el régimen general, según se detalla a continuación las actividades económicas:

4.3.1.Actividades actuales

Dentro de las actividades económicas de la empresa se encuentra la comercialización de pescados y/o mariscos desde diciembre del 2000 y el cultivo y venta de cereales, legumbres y granos desde febrero del 2021.

4.3.1.1. Mercado de mariscos

La comercialización de pescado y mariscos permite a la empresa Jive de Puntarenas, tener un conocimiento previo de los procesos comerciales. Ya que la misma realiza importaciones de estos productos, lo que le da un acercamiento a los trámites que se deben de realizar en instituciones, ministerios y empresas que forman parte de la cadena comercial, para llevar el producto a los consumidores finales desde su lugar de origen.

Figura 6

Comercialización de mariscos.



Nota: Esta imagen muestra el producto que actualmente comercializa la empresa. Fuente: Jive de Puntarenas de Sociedad Responsabilidad Limitada, 2021.

4.3.1.2.Cultivo y ventas de cereales, legumbres y granos básicos

Asimismo, el proceso de cultivo y venta de cereales, legumbres y granos básicos brinda mayor experiencia a los trabajadores y gerente de la empresa, ya que se capacita al personal para poder efectuar ventas, servicio al cliente, negociación comercial, que serán de gran beneficio en futuras transacciones comerciales para la exportación de madera teca.

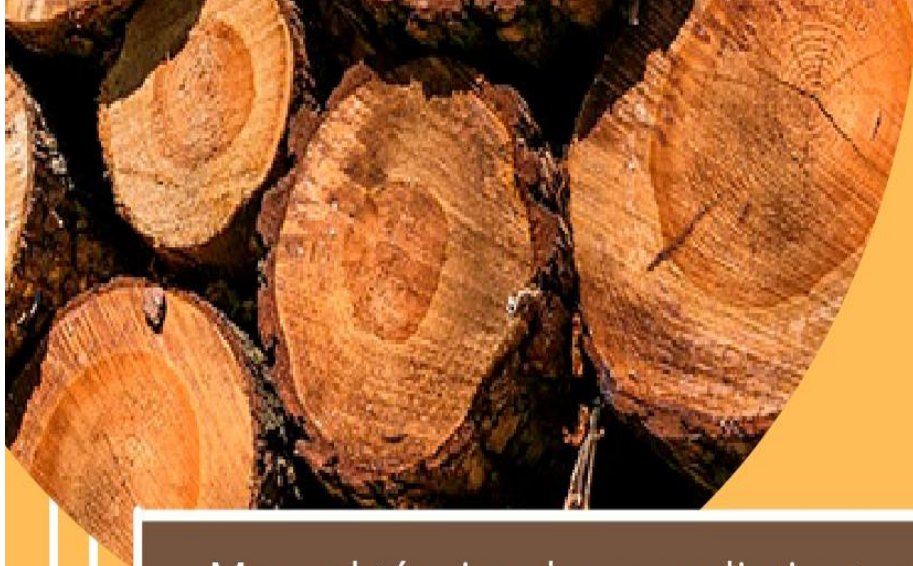
Capítulo 5

5.Diseño de implementación del proyecto

La elaboración de este manual técnico de procedimientos de exportación definitiva de madera teca para la empresa representa una herramienta que describe de manera detallada los procedimientos y las responsabilidades que tendrá el encargado de la administración, así como el personal de las operaciones de logística, lo cual les permitirá de una manera más sencilla el desarrollo de la exportación definitiva del producto.

Se pueden citar 2 beneficios claves de este manual: 1) Le proporciona al personal una visión más integral de la empresa y 2) Puede ser utilizado para la inducción y capacitación de los empleados.

En este sentido, el manual de Jive, está dirigido a todas las personas que, bajo cualquier modalidad, se encuentren vinculadas al proceso y constituyan el manual un elemento de apoyo útil, para el cumplimiento de las responsabilidades asignadas. El manual de procedimientos, como se puede ver, es una guía para asegurar que la empresa opere siempre bajo los mismos criterios.



Manual técnico de procedimientos para la exportación definitiva de madera teca en la empresa costarricense Jive de Puntarenas S.R.L



ELABORADO POR :

YERLING ROJAS PERAZA
GENESIS ZUNIGA DUARTE

Año 2022



Contenido

Índice de figuras.....	128
Abreviaturas.....	129
Introducción.....	130
Objetivos.....	131
Objetivo general.....	131
Objetivos específicos.....	131
Antecedentes.....	132
Descripción general de tectona grandis.....	133
Manual de procesos de exportación definitiva de madera teca Jive de Puntarenas de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. R. L.)	135
Procedimientos.....	136
a)Propósito del procedimiento.....	136
b)Alcance del manual.....	136
c)Responsabilidades.....	136
Trámites y procedimientos para el registro y exportación de madera en Costa Rica	138
Requisitos detallados para cada tipo de documentación en la exportación de madera y manufacturas de maderas.....	148
a)Términos y definiciones.....	148
¿Cuáles son los últimos pasos una vez que se cuenta con toda la documentación?	150
Anexos.....	153

Índice de figuras

Figura 7	133
Figura 8	134
Figura 9	140
Figura 10	145
Figura 11	146
Figura 12	147
Figura 13	150
Figura 14	151



Abreviaturas

BCR: Banco Central de Costa Rica

B/L: Conocimiento de Embarque o bill of lading

FAD: Formulario de Autorización de Desalmacenaje

DUA: Declaración Única Aduanera

PROCOMER: Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica

RUE: Registro Único Exportador

SFE: Servicio Fitosanitario del Estado



Introducción

El presente manual técnico tiene como objetivo obtener una guía clara y concreta que garantice la óptima operación y desarrollo en la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., específicamente en el régimen de exportación definitiva, con el fin de garantizar una mejor comprensión orientado para una mejor capacitación de los futuros colaboradores y para el personal actual, por ende, especifica y establece los procedimientos paso a paso para un mejor seguimiento y ejecución de la modalidad.

Por lo tanto, asegura una mejor operación del régimen dando a los clientes un servicio de calidad y seguridad; pero para llegar a tal punto también es de gran importancia conocer e investigar cómo se desarrolla el régimen de exportación definitiva, lo cual con este manual es más práctico, por ende, genera seguridad en la realización del proceso de exportación de madera teca en Costa Rica.

Este manual técnico es una herramienta administrativa que describe las actividades (procedimientos) y las responsabilidades que tienen los empleados dentro de la institución, lo cual permite de una manera más sencilla el desarrollo de este y servir de apoyo en todo el funcionamiento de la empresa como tal para no dejar de lado ningún paso a seguir dentro del régimen de exportación definitiva de madera teca en Costa Rica.



Objetivos

Objetivo general

- ✓ Desarrollar un manual técnico que facilite la operación y desarrollo en la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., específicamente en el régimen de exportación definitiva.

Objetivos específicos

- ✓ Cumplir con el rol de herramienta dirigida tanto a los colaboradores actuales como futuros de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., que funcione como una guía de los pasos que se deben de seguir para efectuar una exportación de madera teca en Costa Rica
- ✓ Describir el proceso que se debe de seguir para ejecutar una exportación definitiva de madera teca en Costa Rica mediante la revisión documental de la Ley General de Aduanas



Antecedentes

La República de Costa Rica es un país de América Central. Tiene una ubicación geográfica privilegiada, presenta un clima tropical y cuenta con variedad de playas, ríos, montañas, bosques y volcanes, esto favorece la alta diversidad biológica. Por ese aspecto, es catalogado como un país megadiverso a escala mundial ya que cuenta con ecosistemas que alojan porcentajes significativos de flora y fauna que lo convierten en un ambiente enriquecedor y con potencial económico, para desarrollar actividades turísticas y comerciales.

La *Tectona grandis* o conocida como “madera teca” o “teka”, es un tipo de madera originaria de Birmania, Tailandia y países de continente asiático, en América llegó a introducirse la semilla aproximadamente entre los años 1913 y 1916, con semilla procedentes de Tenasserim lo cual ha sido distribuida a diferentes países como, por ejemplo, República Dominicana, Costa Rica, Jamaica, Cuba, Venezuela, Puerto Rico, Colombia. La semilla se exportó a América Central y el Caribe, a consecuencia de la demanda. Las primeras plantaciones se establecieron en Costa Rica entre los años 1926 y 1929.



Descripción general de tectona grandis

Información taxonómica

Figura 7

Tectona grandis L.f ¹



Reino: Plantae.

Clase: Magnoliopsida.

Orden: Lamiales.

Familia: Verbenáceas.

Género: Tectona.

Especia: Grandis.

Nombre científico: *Tectona grandis*.

Nombres comunes: Teca.

Nota: Esta imagen muestra la planta teca.

Nota técnica 265 exportación: verificación y aprobación fitosanitaria de productos vegetales y otros productos reglamentados.

Partida arancelaria: 440349000000.

Figura 8

Partida arancelaria madera teca

Partida	Descripción
4403	MADERA EN BRUTO, INCLUSO DESCORTEZADA, DESALBURADA O ESCUADRADA.
440349000000	-- Las demás.

Nota: Esta figura muestra la referencia arancelaria de la madera teca. Fuente: TICA, 2022.



**Manual de procesos de exportación definitiva de madera teca Jive de Puntarenas de
Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. R. L.)**

El presente manual, sirve como una guía y orientación, pues presenta la información de forma detallada y de fácil entendimiento. De forma paralela servirá como fuente de investigación para futuras investigaciones.

Dentro de la elaboración del manual de exportación para Jive de Puntarenas, se pretende que sea de utilidad para la orientación de los procesos de exportación en Costa Rica de la madera teca.

El contenido de la guía comprende el objetivo, la base legal y las políticas para realizar una exportación sometida al régimen de exportación definitivo, incluye la metodología para desarrollar cada uno de los apartados y lineamientos establecidos.



Procedimientos

a) Propósito del procedimiento

Conocer cuáles son los pasos a seguir por parte del interesado para efectuar una exportación definitiva de madera teca en Costa Rica, bajo lineamientos establecidos por las autoridades y ministerios pertinentes.

b) Alcance del manual

El presente manual será para cumplimiento del personal del departamento de operaciones y logística, así como para el personal de la empresa Jive, que ejecute funciones relacionadas con las actividades descritas dentro de los procedimientos que se describirán en el manual.

c) Responsabilidades

La distribución de responsabilidades dentro del manual se definirá según el rango de atención del proceso que se ejecute ya sea, el interesado, el funcionario o la institución correspondiente.



Persona encargada del proceso de exportación: Finalizado el proceso de compraventa entre el vendedor y comprador, el exportador deberá encargarse de los requerimientos del cliente y coordinación con las partes que se involucren en la transacción comercial (naviera, transporte, documentación).

Gerente: Es importante que el interesado se involucre en el proceso de exportación, independientemente si participa de forma directa o no. Su función principal será la de supervisar y trabajar en conjunto con la persona encargada de la exportación.



Trámites y procedimientos para el registro y exportación de madera en Costa Rica

Como parte del proceso para llevar a cabo una exportación del régimen definitivo en Costa Rica, el interesado (Jive), deberá solicitar y cumplir con ciertos requerimientos establecidos en:

Leyes y Reglamentos:

- Ley N° 7556 Ley General de Aduanas.
- Reglamento de la Ley General de Aduanas.
- Código Aduanero Uniforme Centroamericano y su Reglamento
- Ley Forestal N° 7575.

Asimismo, organismos internacionales y ministerios pertinentes al trámite de transacciones comerciales de especies de flora y fauna, en este caso la madera teca. El intercambio comercial, es un proceso que mediante la globalización permite contar con recursos y bienes de diferentes partes del mundo, esto surge como un proceso social para poder satisfacer una necesidad o un deseo.

La empresa Jive de Puntarenas de Sociedad de Responsabilidad Limitada, para comercializar la madera teca deberá seguir un proceso que se delimita en un paso a paso en la figura 9.

Primeramente, deberá contar con la reglamentación de los terrenos de plantación de la madera teca, en caso de requerir una visita de inspección del departamento de Origen de la

Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer), este departamento confecciona el Certificado de Origen, que deberá acompañar la mercancía. De igual manera, contar con el permiso forestal y el permiso de corte, que es proporcionado por el MINAE.

Al contar con el permiso de corte, la madera teca podrá ser trasladada hasta puerto de salida, por lo que se requiere de una guía de transporte, que funciona como permiso para su movilización.

El interesado por medio de la negociación con el cliente definirá cuál es el producto final que se exportará ya sea, en tronco u otra presentación esto quedará plasmado en el contrato compraventa y la factura comercial

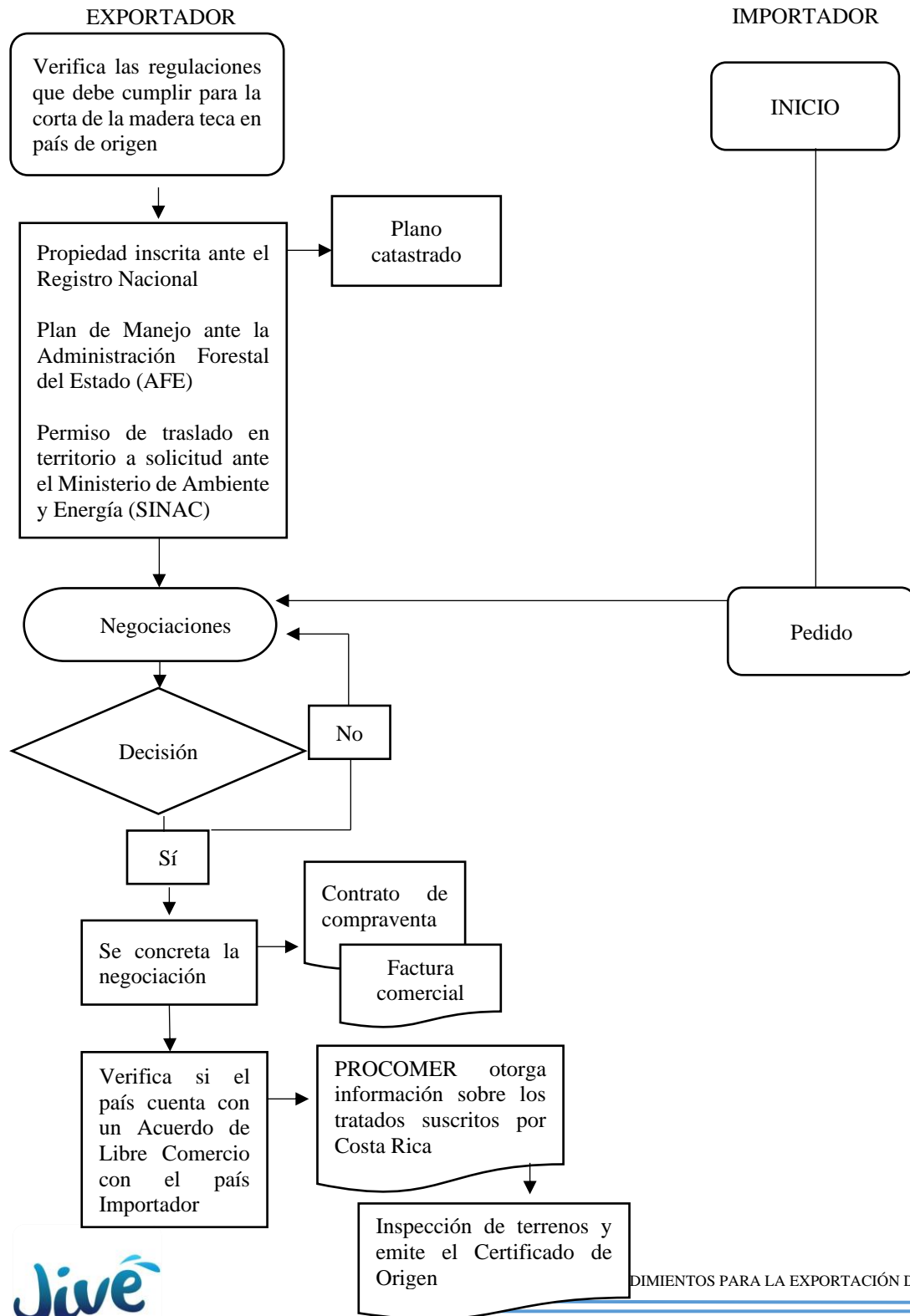
De igual manera la distribución de responsabilidades y costos, por medio de los contratos internacionales de comercio internacional. Si no se contempla un seguro dentro de los incoterms se podrá contratar uno, para la mercancía en caso de riesgos y pérdidas. Posterior a ello, el encargado de la exportación de la empresa Jive deberá contratar, una naviera, misma que deberá proporcionar el documento de transporte conocido como Bill of lading.

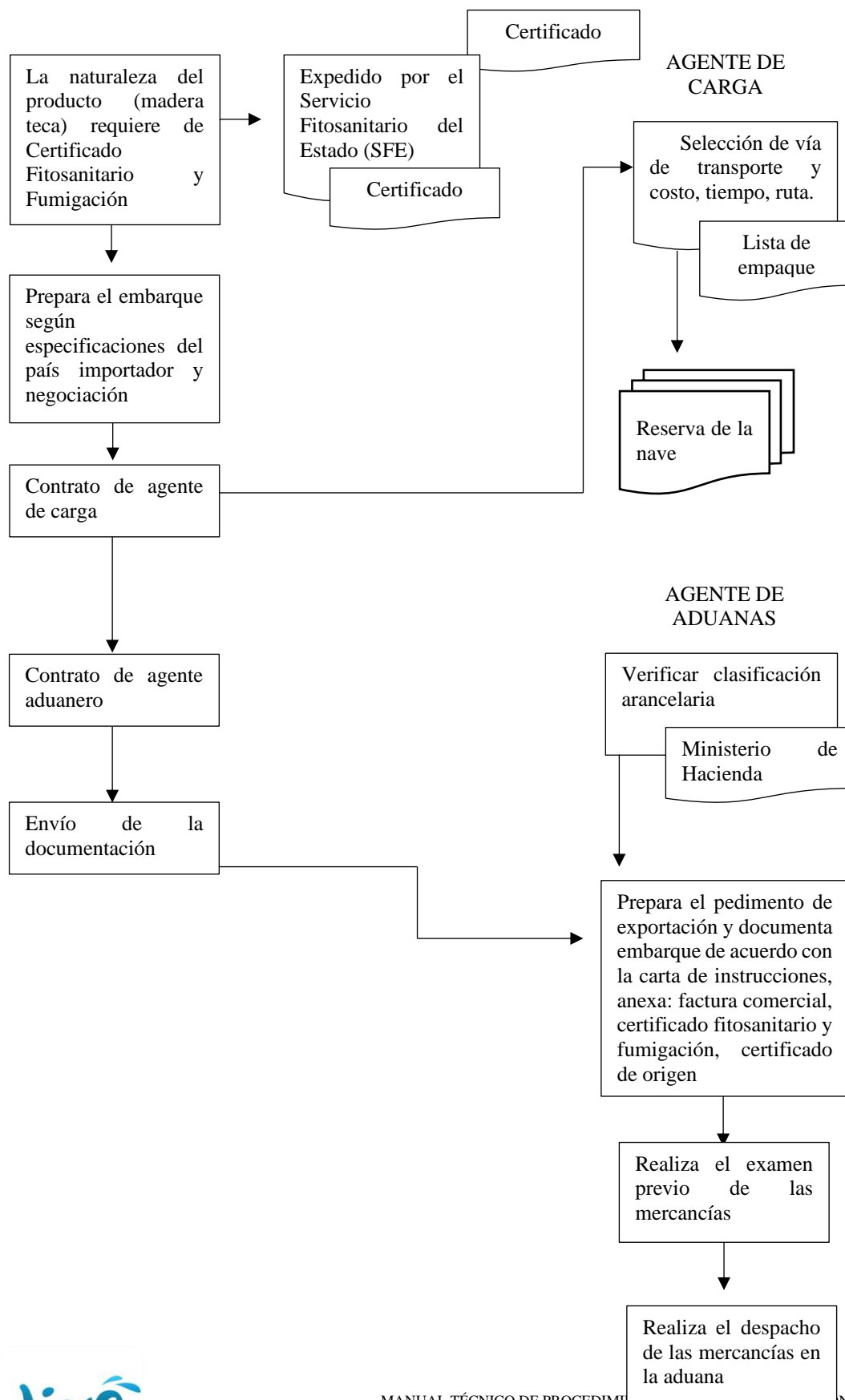
El Servicio Fitosanitario del Estado, es el encargado de brindar una certificación fitosanitaria y certificado de fumigación, que acompañará la madera teca hasta su destino, este trámite es de suma importancia ya que permite que la mercancía sea exportada, por lo tanto, el encargado de la exportación deberá hacer la solicitud.

Por último, el exportador deberá de elaborar la declaración de exportación, y su transmisión al sistema tica (Tecnología de Información para el Control Aduanero), será determinado por medio de este sistema de forma aleatoria el proceso para el levante de mercancías, para su exportación. Observar figura 9.

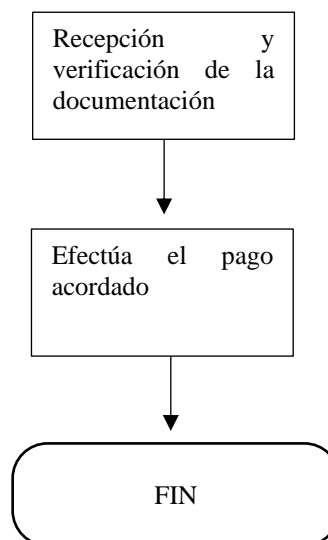
Figura 9

Flujograma del proceso de exportación definitiva de madera teca desde la plantación hasta el puerto de partida





IMPORTADOR



Fuente: Elaboración propia.



A. Requisitos para el exportador de madera

Para poder exportar madera o sus manufacturas desde Costa Rica, el exportador deberá cumplir con los siguientes requisitos:

1. Empresa legalmente constituida ante el Ministerio de Hacienda.
2. Número de Registro Único Exportador (RUE).
3. Registrarse como exportador ante la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).
4. Registrarse como exportador de madera ante el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE), dependencia del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).
5. Registrarse como exportador de productos de madera en el Registro Forestal del Ministerio de Ambiente y Energía de Costa Rica (MINAE).
6. Tener en regla los documentos comerciales. Observar Figura 13.

B. ¿Cómo registrarse como un exportador de madera?

1. Registro ante el Ministerio de Hacienda: La empresa Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. R. L.) a este punto deberá contar con el registro ante PROCOMER como exportador para comercializar la madera teca. Posterior a ese registro, a través de la plataforma de PROCOMER se vinculan los datos brindados del futuro exportador, en este caso nos referimos a “Jive de Puntarenas de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. R. L.)” que se transmiten directamente al Ministerio de Hacienda, generando un registro como exportador ante tal institución.

Una vez que la empresa se encuentre constituida legalmente para exportar madera deberá realizar los siguientes trámites:

2. Registro ante la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica: El trámite de exportación en Costa Rica es llevado a cabo en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) de PROCOMER.

Representa el primer paso a realizar por el interesado (empresario). Para la exportación, es indispensable que el potencial exportador se registre ante PROCOMER.

El procedimiento que se debe de efectuar es la presentación de documentación pertinente que respalde la exportación ante VUCE, eso va a depender de una serie de factores: el origen, destino, proceso y régimen aduanero. Este registro tiene validez de un año, y debe renovarse a su vencimiento.

3. Registro ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG):

Para registrarse ante el MAG se deben de seguir los siguientes pasos:

- a) Ingresar al sitio web:

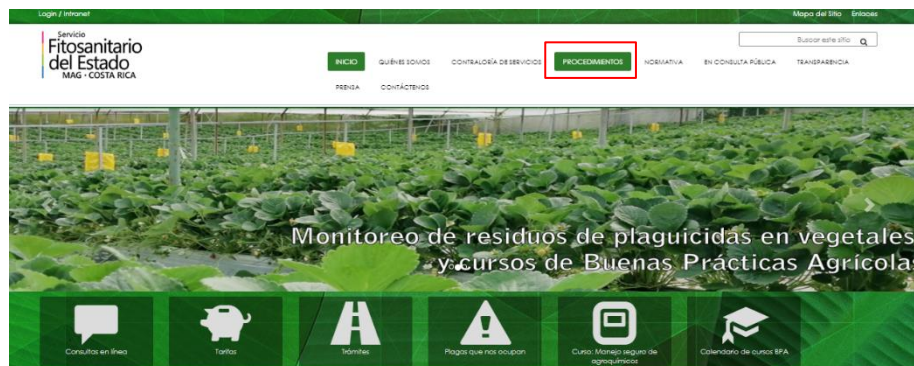
Existe un procedimiento que lo maneja el Departamento de Certificaciones Fitosanitarias, el mismo está en la página del Servicio Fitosanitario del Estado.

Primero ingresa a la página del SFE: <https://www.sfe.go.cr/SitePages/Inicio.aspx>. Luego en el Menú selecciona la opción **procedimientos** (es de uso público, no requiere ninguna clave de acceso), como se puede observar en la figura 3.



Figura 10

Página principal del sitio oficial SFE



Nota: Esta figura muestra la página oficial del SFE. Fuente: Servicio Fitosanitario del Estado MAG, Costa Rica.

Se despliegan los Departamento del SFE, seleccionar VG Certificación Fitosanitaria:



Figura 11

Departamentos del SFE

Procedimientos y otros documentos

TITLE	LAST MODIFIED
VG Administrativo Financiero	1/29/20 Calidad - PCCI
VG Agroquímicos y Equipos	4/16/20 Calidad - PCCI
VG Asuntos Jurídicos	1/29/20 Calidad - PCCI
VG Auditoría Interna	1/29/20 Calidad - PCCI
VG Biotecnología	1/29/20 Calidad - PCCI
VG Certificación Fitosanitaria	1/29/20 Calidad - PCCI
VG Contraloría de Servicios	1/29/20 Calidad - PCCI
VG Control Fitosanitario	1/29/20 Calidad - PCCI
VG Dirección	1/29/20 Calidad - PCCI
VG Laboratorios	1/31/20 Calidad - PCCI
VG Macronocesos	5/28/20 Calidad - PCCI

















Fuente: Servicio Fitosanitario del Estado MAG, Costa Rica.

Posterior a ello aparecen todos los procedimientos de Certificaciones (exportaciones) hay varios de madera, así como boletas y otras cosas:



Figura 12

Procedimiento de certificación de exportaciones

Nombre ↑	Propietario
 CF-I-07 Instructivo de inspección para la c...	 Calidad - PCCI
 CF-I-08 Instructivo de inspección para la c...	 Calidad - PCCI
 CF-I-09 Instructivo de inspección para la c...	 Calidad - PCCI
 CF-I-10 Instructivo de inspección para la c...	 Calidad - PCCI
 CF-I-11 Instructivo de inspección para la c...	 Calidad - PCCI
 CF-I-12 Instructivo de inspección para la c...	 Calidad - PCCI
 CF-I-13 Instructivo de inspección para la c...	 Calidad - PCCI
 CF-I-14 Inscripción exportador tratante fa...	 Calidad - PCCI

Fuente: Servicio Fitosanitario del Estado MAG, Costa Rica.

Nota: Seleccionar CF-I-07 Instructivo de inspección para la certificación fitosanitaria de embalaje de madera v1 y CF-I-14 Inscripción exportador tratante fabricante embalaje madera v2.



Requisitos detallados para cada tipo de documentación en la exportación de madera y manufacturas de maderas

a) Términos y definiciones

1. Cotización comercial: Documento que detalla el costo a pagar por un bien o un servicio.
2. Factura Proforma: Documento que se le envía al comprador donde se declara el compromiso del vendedor con los detalles de los precios determinados de los bienes o servicios.
3. Incoterms: Términos utilizados en contratos compra-venta que involucran compañías de diferentes países.
4. Contrato de compraventa internacional: Documento que delimita las responsabilidades, compromisos y obligaciones tanto del vendedor como el comprador.
5. Póliza de seguro: Documento que resguarda las mercancías ante posibles situaciones que podrían ocasionar daños o pérdidas a la hora de ser exportada o importada. No es de carácter obligatorio adquirir una póliza.
6. Declaración Única de Aduanas (DUA): Documento que es confeccionado por una agencia aduanal, y respalda las mercancías objeto de comercio internacional.
7. Factura comercial: Documento para el uso y las costumbres comerciales, donde el exportador emite al importador como constancia de la venta realizada.



8.Guía de transporte: Documento emitido por la agencia de transporte que acompaña la mercancía.

9.Carta porte (terrestre): Documento emitido por el transportista que autoriza el traslado de la mercancía vía terrestre.

10.Conocimiento de embarque o “bill of lading” (marino): Documento emitido por la naviera que autoriza el traslado de las mercancías vía marítima.

11.Lista de embarque: Documento que tiene como objetivo facilitar la localización de las mercancías dentro de un lote para un mejor control y revisión por parte de la aduana.

12.Certificado de Origen: Emitido por la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, es un documento que garantiza que un producto es originario del país.

13.Certificado fitosanitario: Documento emitido por el Servicio Fitosanitario del Estado.

14.Certificado de fumigación: Documento emitido por el Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria que efectúa el tratamiento cuarentenario requerido atinente a la mercancía a exportar.

15.Instrucciones de embarque: Documento que es emitido por el exportador de carácter mandatorio, ya que ahí se indica detalles del producto comercializado como, por ejemplo: incoterms, puerto de destino, peso, embarque entre otros.

16.Nota técnica: Herramienta que sirve para que el exportador pueda informar las características técnicas de la mercancía.



¿Cuáles son los últimos pasos una vez que se cuenta con toda la documentación?

1. Se hace entrega de todos los documentos al transportista y se despacha la mercancía al punto de salida (puerto).

Figura 13

Documentos comerciales



Nota: Esta imagen muestra los documentos principales para realizar la exportación definitiva de la madera teca. Fuente: elaboración propia.

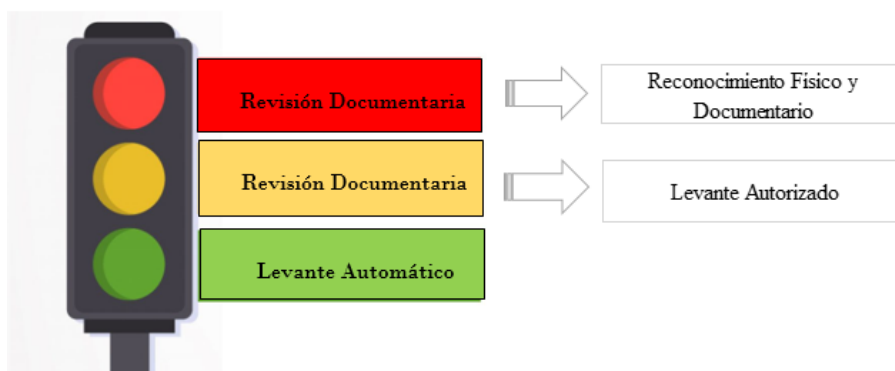


2. Presentación y aprobación de todos los documentos en la oficina del Servicio Nacional de Aduanas el puerto de salida.

El agente aduanero, como representante del exportador puede hacer el trámite ante la Aduana. En puerto, el responsable del módulo de selección aleatoria ingresa al sistema TICA del Ministerio de Hacienda, y digita el número de declaración con 3 posibles resultados:

Figura 14

Semáforo fiscal



Fuente: elaboración propia.

- ✓ Luz verde: Representa que no será necesaria la revisión física y documentación de la mercancía, por lo que se le hará entrega al funcionario encargado o representante acreditado las copias de la declaración de exportación.
- ✓ Luz amarilla: Representa que se deberá realizar la revisión documental de la mercancía, para su verificación, cumplido eso se aprueba el trámite, se puede continuar con el proceso de exportación.

- ✓ Luz roja: Representa que se tendrá que realizar la revisión de la mercancía de forma física para la verificación de que todo se encuentre de forma correcta, así continuar con la exportación. Observar figura 14 Semáforo fiscal.



Anexos

Anexo 1. Factura comercial

Factura Comercial Comercial Invoice			
Exportador/ Shipper		Consignatario/ Consignee	
Nombre/Name:		Nombre/Name:	
Dirección/Adress:		Dirección/Adress:	
Persona contacto/ Contact name:		Zip Code:	
Teléfono/ Telephone		Persona contacto/ Contact name: Teléfono/ Telephone: (506)-	
Fecha de Emisión/Emission Date:		Guía de despacho/carta porte	
Peso Neto/ Net Weight:		Peso Bruto/ Gross Weight:	
Datos de contenido del envío/ Description of content			
Cant/Qty	Descripción/Description	Valor Unitario/ Unit value	Valor total/ Total value
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
80 cajas			\$
Factura emitida solo para propósitos de aduana/ Invoice only or custom purposes			
Razón de la importación/Reason for import			
Firma del Importador			

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos del Reglamento a la Ley General de Aduanas.



Anexo 2. Certificado de origen

1. Nombre y dirección de la exportación		Certificado de Origen N° REPUBLICA DE COSTA RICA CERTIFICADO DE ORIGEN PROMOTORA DEL COMERCIO EXTERIOR VENTANILLA UNICA DE COMERCIO EXTERIOR UNIDAD DE ORIGEN			
2. Nombre y dirección del Importador					
3. Medio de transporte utilizado					
4. Aduana de salida					
5. País de Origen		6. País de Destino		7. Observaciones	
8. Código arancelario	9. Marca y Numero de bulto	10. Descripción completa de la mercancía	11. Peso Bruto en kilos	12. Valor FOB en \$	13. Número y fechas de las facturas
14. Certificación			15. Declaración		
<p>Se certifica, bajo los medios de control establecidos, que los artículos arriba descritos son fabricados por la empresa costarricense</p> <p>_____</p> <p>Y cumplen con los requisitos de origen para efectos de la aplicación del Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de Costa Rica y el Gobierno de XXXX</p> <p style="text-align: center;">Costa Rica (Sello Oficial)</p> <p>_____</p> <p style="text-align: center;">Nombre persona autorizada: Firma autorizada</p> <p>San José, Costa Rica, XX de XX del XXXX</p>			<p>El abajo firmante declara bajo juramento que los datos aquí consignados son correctos y verdaderos y que la mercancía califica como originaria de Costa Rica.</p> <p>_____</p> <p style="text-align: center;">Firma del exportador o su representante</p> <p>Fecha y Lugar _____</p>		

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de PROCOMER.

Anexo 3. Documento de transporte

	BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT	SCAC
		B/L No.
Shipper	Booking No.	
	Export references	Svc Contract
	Orward inland routing	
Consignee	Notify party	
Vessel Voy. No:	Place of receipt	
Port of loading	Port of discharge	
Port of delivery	No. of original Bill of Lading	
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER		
Kind of packages; Description of goods; Marks and Number; Container No./ Seal No.	Weight	Measurement
Freight and charges Prepaid Collect	Excess value declaration as per cause	
	If required by Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. In WITNESS whereof one (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated below, the same being accomplished, the other(s), if any, to be void.	
Freight payable at Number of original B/L(s)	Place & date issue	
SHIPPED ON BOARD DATE	Stamp & signature of the Carrier or its agente	
JURISDICTION AND LAW CLAUSE		

Fuente: Elaboración propia



Anexo 4. Declaración de exportación

DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN REPUBLICA DE COSTA RICA

		No	
EXPORTADOR:		CEDULA:	No. DE DECLARACIÓN Y FECHA:
DIRECCIÓN EXPORTADOR:		TELEFONO:	
CONSIGNATARIO:		CODIGO EXPORTADOR:	
DIRECCIÓN CONSIGNATARIO:		PAIS DE DESTINO:	
MODALIDAD DE PAGO:		FECHA DE PAGO:	PUERTO DE EMBARQUE Y ARRIBO:
FACTURAS COMERCIALES:	FECHA DE SALIDA:	ADUANA DE CONTROL:	ADUANA DE SALIDA
REGIMEN ADUANERO	AGENCIA Y No. DE CODIGO	FECHA DE CADUCIDAD:	PAIS DE ORIGEN:
No. DE ENTERO	No. GUIA, C/E, CP	UBICACIÓN DE MERCANCIA DESPACHO	
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION, CLASE, CANTIDAD	TRANSPORTISTA	VEHICULO TRANSPORTE
		PESO BRUTO	VALOR F.O.B \$
TOTALES			
PERMISOS Y OBSERVACIONES			TOTAL F.O.B
			SEGUROS
			FLETES
			TOTAL:
REPRESENTATE EXPORTADOR /CEDULA/FIRMA	IMPUESTOS INTERNOS		VENTANILLA UNICA DE COMERCIO EXTERIOR
_____	_____		
NOMBRE CEDULA FIRMA	_____		
_____	_____		
NOMBRE, CODIGO, FIRMA DECLARANTE	_____		SELLO
_____	_____		
NOMBRE CODIGO FIRMA	TOTAL A PAGAR		FIRMA OFICIAL DE TRAMITE
ACEPTADOR	RECONOCIMIENTO		NOTIFICACIÓN
NOTIFICADO	CONTROL DE PAGO		VERIFICACIÓN
ORIGINAL ADUANA DE CONTROL			

Fuente: elaboración propia, datos obtenidos de Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, 2006.

Anexo 5. Lista de empaque**Lista de empaque**

Fecha:

FACTURA No.:

EXPORTADOR:
DIRECCIÓN
TEL:
PAÍS/CIUDAD:
MEDIO DE TRANSPORTE:

IMPORTADOR:**DIRECCIÓN****TEL:****PAÍS/CIUDAD:****TIPO DE EMBALAJE**

Cantidad Pallets	Numero	Contenido de cada pallet	Dimensión de cada pallet	Peso Neto KG	Contenedor	Peso Bruto
Firma						

Fuente: Elaboración propia.



Anexo 6. Muestra certificado fitosanitario

REPUBLICA DE COSTA RICA MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA




SERVICIO FITOSANITARIO DEL ESTADO CERTIFICADO FITOSANITARIO

(Phytosanitary Certificate) EXPORT

No.

1° Nombre y dirección del exportador Name and address of exporter		2° Nombre y dirección declarada del importador Declared name and address of consignee	
3° A la Organización de Protección Fitosanitaria de To Plant Protection Organization of	4° Lugar de origen Place of origin	5° Punto de entrada declarado Declared point of entry	6° Medio de transporte, transportista y punto de salida declarado Declared means of conveyance and declared point of exit
7° Nombre botánico, número de bultos, cajas o número de contenedores y peso en kilogramos de los artículos reglamentados Botanical name, number of packages, boxes or number of containers and weight in kilograms of the regulated articles			
8° Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a prueba de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas y se considera que están sustancialmente libres de otras plagas. This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests and they are deemed to be practically free from other pests			
9° Declaración adicional Additional declaration			
10° Tratamiento de desinfección y/o desinfestación Desinfestation and/or disinfection treatment	11° Lugar de expedición Place of issue	12° Fecha de inspección Inspection date	

<p>Fecha Date</p> <p>Tratamiento Treatment</p> <p>Ingrediente activo Active ingredient</p> <p>Concentración Concentration</p> <p>Duración y temperatura Duration and temperature</p> <p>Responsable Responsible</p>	<p>13° Nombre y firma del inspector Name and signature of Officer</p> <p>Este certificado ha sido emitido electrónicamente por el siguiente oficial del Servicio Fitosanitario del Estado This certificate has been issued electronically by the following Phytosanitary Service of the State Officer</p>	<p>Sello de la Organización Stamp of organization</p> 
<p>El Servicio Fitosanitario del Estado del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica, sus funcionarios y representantes, declinan toda responsabilidad civil, por daños y perjuicios resultantes del mal uso que se le dé a este certificado. Para consulta electrónica sobre la emisión del presente Certificado Fitosanitario, deberá ingresar a la dirección http://app.sfe.go.cr/Certificado/frm_principal.aspx No financial liability shall attach to the Plant Protection Inspection Service of the Ministry of Agriculture and Livestock of Costa Rica, and officer or representative of this Ministry with respect to this certificate. For electronic consultation on the issue of this Phytosanitary Certificate, you must enter the address http://app.sfe.go.cr/Certificado/frm_principal.aspx</p>		

No.

Fuente: Muestra Certificado Fitosanitario, Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2022.



Capítulo 6

6. Conclusiones

Haciendo una recapitulación, el objetivo principal de la investigación busca elaborar un manual técnico de procedimientos para la exportación definitiva de madera teca, que permita simplificar la debida gestión comercial y operativa de la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., para el periodo 2022.

- ✓ En la investigación se identificó la normativa aduanera que se debe de seguir para llevar a cabo la correcta destinación de la mercancía (madera teca) que permite el desarrollo y la comprensión del régimen de exportación definitiva, lo que da como resultado un proceso claro, conciso y puntual, que se debe de aplicar, para de esta manera reducir las afectaciones que se generan si se omite un procedimiento establecido. Asimismo, el profundizar en la normativa aduanera vigente facilita el análisis de datos esenciales para tomar en consideración dentro de la creación del manual técnico y de esta manera proyectar información del desarrollo de los conocimientos fundamentales para el manual, brindando así beneficios para la empresa Jive de Puntarenas de Sociedad de Responsabilidad Limitada.

- ✓ Durante las entrevistas realizadas se pudo identificar que la empresa Jive de Puntarenas S. R. L., cuenta con algunas proyecciones operativas a nivel del marisco como lo son en proyecciones de precio, venta, políticas operativas entre otros, que serán de gran beneficio para tener base de conocimiento a la hora de llevar a cabo la

exportación de la madera teca y a su vez cuenta con gestiones comerciales que son técnicas que la empresa utiliza para así lograr dar a conocer sus productos, alcanzar sus objetivos y conseguir la satisfacción del cliente.

- ✓ La empresa Jive de Puntarenas de Sociedad de Responsabilidad Limitada, al acogerse al régimen definitivo de importación de productos marinos, que actualmente se comercializan a nivel nacional, le permite tener un conocimiento en áreas como, captación de vendedores, procesos de negociación, ventas, servicio al cliente, conocimiento y aplicación de la Ley N° 7557 Ley General de Aduanas y su Reglamento, que favorece el entendimiento del proceso de exportación definitiva de la madera teca en Costa Rica.

- ✓ Conforme a la información y datos estudiados a través de los objetivos específicos de la investigación, se logra crear una herramienta que facilitará los pasos a seguir, que involucran el procedimiento para el régimen de exportación definitiva de madera teca en Costa Rica, para la empresa Jive de Puntarenas de Sociedad de Responsabilidad Limitada. El manual servirá como un elemento importante en la capacitación para las y los colaboradores actuales y futuros de Jive, ya que especifica de forma detallada y oportuna la serie de pasos a ejecutar para una correcta exportación definitiva de madera teca en nuestro país.

7.Recomendaciones

De acuerdo a lo mencionado en las conclusiones, se emiten las siguientes recomendaciones:

- ✓ El sector de comercio internacional sufre modificaciones a consecuencia de procesos globales. La capacidad de adaptarse al cambio disminuye la brecha comercial, por lo tanto, se reducen los riesgos de cometer errores e incurrir en faltas administrativas o tributarias. Por ello, se recomienda que los colaboradores y los futuros colaboradores de Jive de Puntarenas de Sociedad de Responsabilidad Limitada, estén en constante aprendizaje y revisión documental, tanto de la legislación del país como de la normativa atinente al régimen de exportación definitiva, incluye a su vez el Código Aduanero Uniforme Centroamericano y su respectivo Reglamento, es de suma importancia que los funcionarios se mantengan informados para facilitar y agilizar la correcta aplicación de los pasos que incluye el proceso de exportación definitiva de la madera teca en Costa Rica.

- ✓ La empresa Jive de Puntarenas por medio de la experiencia que ha ido adquiriendo, con la comercialización del marisco podría llevar a cabo el desarrollo de la proyecciones operativas y gestiones en la comercialización de la madera teca; para lograr una buena gestión comercial en colaboración de las diferentes áreas que

intervienen y conseguir concretar con éxito la exportación definitiva de la madera teca y a su vez podrá ampliarse en los mercados internacionales logrando así conseguir grandes clientes.

- ✓ La comercialización internacional implica el estudio y cumplimiento de muchas reglamentaciones, la empresa Jive tiene experiencia en las negociaciones internacionales del régimen de importación de mariscos, eso contribuye al conocimiento de la aplicación de la Ley General de Aduanas. Se recomienda asesorarse por la Promotora de Comercio Internacional de Costa Rica para tener un acompañamiento y del asesor de las importaciones de la empresa para incursionar en el régimen de exportación definitiva, el gerente logrará ampliar sus ideas de internacionalización de la madera teca y podrá crear un panorama más realista.

- ✓ Para los futuros funcionarios y colaboradores de la empresa que tengan acceso y hagan uso del manual se recomienda que se efectúe de forma adecuada, con criterio y responsabilidad, para poder llevar a cabo y con éxito una exportación definitiva de madera teca. Respaldarse en dicho manual, como parte del acompañamiento que este genera para facilitar y agilizar las funciones que conlleva realizar el proceso de exportación definitivo de madera teca en Costa Rica.

Bibliografía

Aguirres Jurado, A. D. (2002). *Proyecto para la Producción y Exportación de Cedro en la Provincia del Guayas*. Tesis Presentada para optar por el Grado de Economista con mención en Gestión Empresarial Especialización Finanzas. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas.
<https://core.ac.uk/download/12394583.pdf>

Alfaro Chacón, W., Chinchilla Marín N. y Rojas Mora, M. (2017). *Propuesta de un Sistema de Costos por órdenes de producción para la división de exportación de madera de la compañía Fruticolor, S.A.* Tesis Presentada para Optar por el Grado de Licenciatura en Contaduría Pública. Universidad de Costa Rica.
<http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/4240/1/40619.pdf>

Asamblea Legislativa Nacional, (2017). *Ley general de aduanas y su Reglamento*. Edición 12. Editorial Investigaciones Jurídicas S. A.

Constitución Política de la República de Costa Rica [recurso electrónico] / comp. Vinicio Piedra Quesada – 1ª ed. – San José: Imprenta Nacional, 2017

Corsi, Giancarlo, Esposito, Elena y Baraldi, Claudio. 1996. *Glosario sobre la teoría social de Niklas Luhmann. Antropos*. Ed. Antropos, Universidad Iberoamericana, Iteso. México.

Daros, William R. (2002). Enfoques. ¿Qué es un marco teórico?., Volumen XIV (1),73-112.

Departamento Administrativo de la Función Pública (2016).” Agencia de Aduanas”.

Recopilado de:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=77005>

Fernández, J. (2017). “Lista de Empaque”. <https://diccionario.leyderecho.org/lista-de-empaque/>

Franklin Fincowsky, E. (2009) *Organización de Empresas*. 3ª Edición. México. McGraw-Hill.

Garza Valle, M. (1981). *Economía Básica*. 1ª Edición. México. Universidad Autónoma de Nuevo León.

Gómez Ceja, G. (1997). *Sistemas Administrativos, Análisis y Diseño*. 1ª Edición. México. McGraw-Hill.

Gómez, C. (2017). “Certificado de Origen”. <https://www.sertrans.es/noticias/certificado-de-origen-comercio-internacional/>

González, Aguilar, B. (2007). *Caracterización Genética con Microsatélites de un Ensayo de Progenie de Teca (Tectona Grandis Linn F) En San Mateo de Alajuela*. Informe de Trabajo Final de Graduación. Instituto Tecnológico de Costa Rica. Escuela de Biología Ingeniería en Biotecnología.
<https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/714/TECIS%20TECA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Guía Aduanera de Costa Rica (2009). “Aduana de destino”. Primera Edición.

Guía de Implementación de la Facilitación del Comercio. (2012). “Manifiesto de Carga”.
<https://tfig.unece.org/SP/contents/manifest.htm>

Guía de Orientación al Usuario del Transporte Acuático (2015). “Que es el puerto” Segunda Edición

Hernández Sampieri, R. Fernández Collado, C y Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. Sexta Edición. México. Mc Graw-Hill / Interamericana Editores, S. A. De C.V.

Hill. C. (2011). *Negocios Internacional*. 8 Edición. México. McGraw-Hill.

Kanvel. (2020).” Documentación de transporte internacional”.
<https://kanvel.com/documentos-transporte/>

Krajewski, L., Ritzman, L. y Malhotra, M. (2008). *Administración de Operaciones*. Octava Edición. México. Pearson Educación.

Méndez, D, (2019). “Transacción” <https://numdea.com/transaccion.html>

Meza Sánchez, B. (2003). *Proyecto: Guía Práctica para la Exportación*. División de PostGrado. Universidad Autónoma de Nuevo León. Facultad de Contaduría Pública y Administración. <http://eprints.uanl.mx/1383/1/1020148823.PDF>

Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica. (2014). “Misión y Visión” http://www.mag.go.cr/acerca_del_mag/

Ministerio de Comercio Exterior. (2019). “Misión, Visión y Valores.” <https://www.comex.go.cr/transparencia/acercade/>

Ministerio de Hacienda (2005). “TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN PARA EL CONTROL ADUANERO (TICA).” https://www.hacienda.go.cr/docs/51c35dfcbce8c_QUEESELTICA.pdf

Ministerio de Hacienda Costa Rica, (2021).” Misión, visión y valores institucionales.” <https://www.hacienda.go.cr/contenido/20-mision-vision-y-valores-institucionales>.

Muñoz Alguera, A. (2016). *Propuesta de un Cuadro de Mando Integral para la empresa Tropifoods E.I.A.E S.A.* Tesis sometida a la consideración de la Comisión del Programa de Estudios de Posgrado en Administración y Dirección de Empresas para optar al grado y título de Maestría Académica en Gerencia. Universidad de Costa Rica. Sistema de Estudios de Posgrado. <https://core.ac.uk/download/pdf/67745047.pdf>

Organización Mundial del Comercio. (2020). “OMC” https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm

Ortiz Abad, J. K. (2017). *Análisis de Factibilidad Para Exportar Madera Teca a Los Emiratos Árabes Unidos.* Trabajo de titulación previo a la obtención del Título de Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9039/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-354.pdf>

Pérez, J. (2012). “Transporte Marítimo”. <https://elordenmundial.com/el-transporte-maritimo/>

Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, (2021). “¿Qué es Procomer?” <https://www.procomer.com/sobre-nosotros/>.

Ramos, M. (2017). *Introducción de la operatividad.* 1ª Edición. UNEM

Ramos, J (2018). “Agente de carga internacional”.

<https://diccionario.leyderecho.org/agente-de-carga-internacional/>

Real Academia Española, (2020). “madera” <https://dle.rae.es/madera>

Real Academia Española, (2020). “teca” <https://dle.rae.es/teca>

Reffino, M, (2020). “Comercio” <https://concepto.de/comercio/>

Rivera Céspedes, M. (2015), *Análisis de la producción maderable de teca (Tectona grandis Linn. F.) en plantaciones y sistemas agroforestales en Hojancha, Costa Rica, y bases para el desarrollo de un plan de incidencia política para promover su cultivo*. Tesis sometida a consideración de la División de Educación y el Programa de Posgrado como requisito para optar por el grado de Magister Scientiae en Agroforestería Tropical. Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza. http://repositorio.bibliotecaorton.catie.ac.cr/bitstream/handle/11554/7201/Analisis_de_la_produccion_maderable.pdf;jsessionid=E005008F1FEECDF8C43D54E538288C67?sequence=1

Rojas Conejo, F. (2017). *Valoración de Plantación Forestal*. Costa Rica.

Romero, A. y Vera Colina, M, (2009). “Revistas de Ciencias Sociales (Ve)”. *El proceso de globalización y los retos del desarrollo humano*. Volumen XV (3): p.433.

Rubio Domínguez, P. (2000). *Introducción a la Gestión Empresarial Fundamentos Teóricos y aplicaciones Prácticas*. 1ª Edición. Madrid. Instituto Europeo de Gestión Empresarial.

Salinas Meruane, P. y Cárdenas Castro, M. (2008). *Métodos de Investigación Social*. Primera Edición. Quito. Ediciones Universidad Católica del Norte.

Samuelson, P., Nordhaus W., y Pérez Henri, D., (2003). *Economía*. 1ª Edición. Buenos Aires. McGraw-Hill Interamericana.

Sistema Costarricense de Investigación Jurídica. (2012).
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=6239&nValor3=89980&strTipM=TC

Servicio Fitosanitario del Estado (2016). “¿Qué hace el Servicio Fitosanitario del Estado?”.
<https://www.sfe.go.cr/SitePages/QuienesSomos/InicioQuienesSomos.aspx>

Torán Figueroa, S. M. (2017). *Análisis de la Producción de Plantación Forestal de Teca de los últimos 3 años en la Provincia de Esmeraldas con Perspectiva de Exportación*. Trabajo de tesis para optar por el Grado Académico de Ingeniería en Comercio Exterior. Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas. Facultad de

Ciencias Administrativas y Contables.

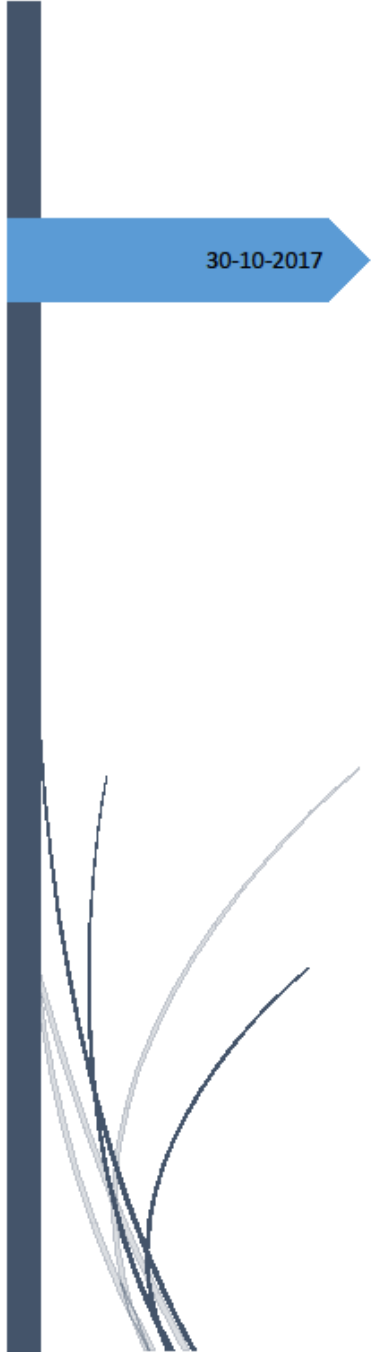
<https://repositorio.pucese.edu.ec/123456789/1275>

Umaña Picado, R. A. (2010). *Incentivos y barreras para la inversión en plantaciones forestales en Costa Rica*. Tesis de Graduación para optar por el Grado de Licenciatura. Instituto Tecnológico de Costa Rica. Escuela de Ingeniería Forestal.
https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/2928/Informe_Final.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vaca Vizcarra, V. A. (2015). *Exportación de Madera Teca: Efecto Económico y Ambiental en el Ecuador*. Tesis Presentada para Optar al Grado de Magíster en Comercio Exterior. Universidad de Guayaquil. Facultad de Ciencias Económicas.
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/12131/1/TESIS-EXPORTACION-DE-MADERA-TECA-Varinia-Vaca-Vizcarra-4-2%20%283%29.pdf>

Anexos

Anexo 1. Diagnóstico de plantación Jive S. R. L.



30-10-2017

Valoración de Plantación Forestal.

Propiedad de JIVE SRL. San Pedro de
Lepanto, Puntarenas.

Fernando Rojas Conejo
TEL 8916-7216

Valoración de Plantación Forestal

VALORACIÓN DE PLANTACIÓN FORESTAL

JIVE DE PUNTARENAS SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.
San Pedro de Lepanto, Puntarenas.

FINCA FOLIO REAL NÚMERO

6-158587-000



ELABORADO POR:

ING. FERNANDO ROJAS CONEJO.

Octubre de 2017



DIAGNÓSTICO DE LA PLANTACIÓN FORESTAL

Metodología

Mediante la utilización de imágenes aéreas se hizo un mapeo del área cubierta por plantaciones forestales y otros usos, además se diseñó el sistema de muestreo a emplear y se hizo el diseño de distribución de parcelas por establecer en el campo.

En el bloque de plantación de teca se estableció un sistema de muestreo con parcelas circulares de 500 metros cuadrados (12,62 metros de radio) donde se registraron las variables de diámetro, altura y calidad de los árboles.

Se determinó la calidad de los árboles de acuerdo a tres categorías: buena, regular y mala, según la combinación de las variables que se detallan a continuación:

1. Rectitud del árbol.
2. Presencia de bifurcaciones.
3. Presencia de daños mecánicos, provocados por problemas asociados al manejo de la plantación, se incluyen daños como podas mal aplicadas, reventaduras, etc.
4. Estado fitosanitario general; presencia de problemas de salud del árbol tales como heridas, marchitamiento, perforaciones, ataques de plagas, o cualquier otra manifestación de daño provocado por el ataque de alguna enfermedad o plaga.

Una vez obtenidos los registros de cada parcela mediante trabajo de gabinete se hicieron los cálculos de calidad de árboles, densidad, volumen de madera.

Los datos obtenidos en las diferentes parcelas se extrapolaron para los diferentes bloques de acuerdo con una zonificación del área y para la plantación total.

RESULTADOS

Área Plantada:

De acuerdo con el levantamiento de áreas y la fotointerpretación realizada, las coberturas presentes en el proyecto: son de un 1,03 hectáreas de plantación de teca *Tectona grandis* de 10 años, 15,07 hectáreas de plantación de teca *Tectona grandis* de 11 años de edad y 5,42 hectáreas de rebrotes de teca *Tectona grandis*. Las restantes 40,63 hectáreas son terrenos que se encuentran con cobertura de bosque, bosque secundario, potrero y zona verde cerca de la casa de habitación. (Ver cuadro 01).

Fernando Rojas Conejo Ingeniero Forestal 4792

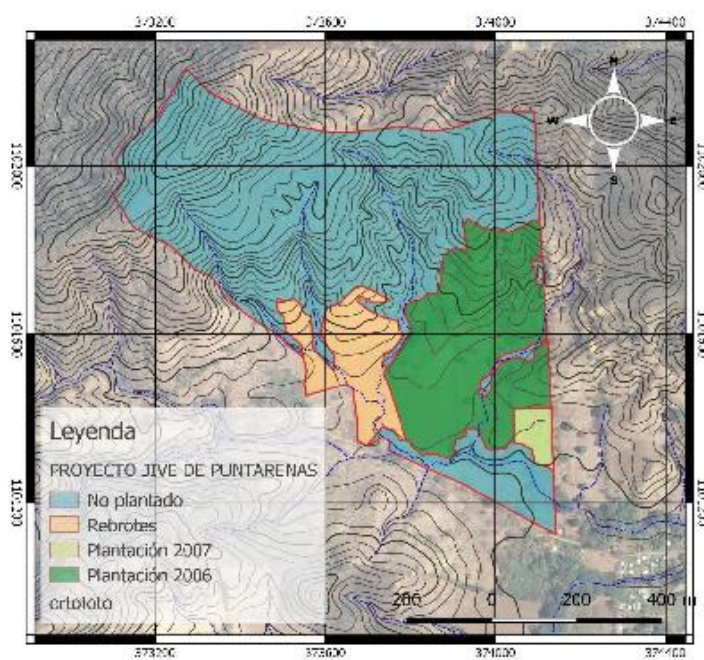
Fuente: Representante legal de Jive de Puntarenas S. R. L.

Valoración de Plantación Forestal

Cuadro 01: Uso actual de la tierra del y áreas plantadas de teca, proyecto Jive de Puntarenas. San Pedro, Lepanto, Puntarenas. Octubre de 2017.

Sitio	área (ha)	N (#arb/ha)	árboles por lote	diámetro (cm)	hc (m)	volumen por ha	volumen por lote
LOTE 10 AÑOS	1,03	600	618	19,28	6,1	81,2906	83,7293
LOTE 11 AÑOS	15,07	603	9087	18,80	6,4	77,1204	1162,2039
REBROTES	5,42	ND	ND	ND	ND	ND	ND
RESTO DE FINCA	40,63	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Promedio				19,04	6,25	79,2055	

Imagen 02: Mapa de cobertura y áreas plantadas de teca, proyecto Jive de Puntarenas, octubre de 2017.



Fernando Rojas Conejo Ingeniero Forestal 4792

Fuente: Representante legal de Jive de Puntarenas S. R. L.

Valoración de Plantación Forestal

El área plantada con teca durante el año 2006 (teca de 11 años de edad) posee una extensión de 15,07 hectáreas y se localiza hacia el centro de la propiedad, sobre lomas, laderas y algunos fondos casi planos, sobre suelos con relieve de ligeramente ondulado a fuertemente ondulado, la densidad promedio de árboles por hectárea según los datos obtenidos por la muestra es de 603 árboles por hectárea, lo que equivale a un total de 9087 árboles para el lote de 11 años de edad. El diámetro promedio para este lote es de 18,8 cm y la altura comercial ronda los 6,4 metros, para un volumen promedio de madera por hectárea de 77,12 m³ (1162 m³ para el lote). La calidad de los árboles en éste lote se distribuye en un 8% de mala calidad, 19% de regular calidad y el restante 73% de buena calidad.

Para el lote de diez años (plantado en el año 2007) la densidad es de 600 árboles por hectárea y el área plantada posee una extensión aproximada de 1,03 hectáreas, para una cabida total de 618 árboles, el diámetro promedio en este lote ronda los 19,28 cm, la altura comercial es de aproximadamente 6,1 metros y el volumen por hectárea es de 81,29 m³. En este lote, según la muestra se pudo identificar aproximadamente 100 árboles por hectárea con características poco deseables para el aprovechamiento y de acuerdo a la densidad existente, la misma sobrepasa en gran medida la recomendada.

En términos de calidad de los árboles, tenemos que para toda la plantación la calidad de los árboles encontrada es de aproximadamente un 80% de los árboles de buena calidad (calidad 1), y el restante 20% de calidad 2 y 3.

Vale la pena acotar que a pesar de no observarse diferencias muy significativas a lo largo de los diferentes bloques de plantación, si se observa que los árboles localizados en los fondos planos poseen una tasa de crecimiento diamétrico y en altura mayor que en las áreas de lomas de cerros. Por su parte los árboles de ladera presentan un crecimiento intermedio.

Distribución diamétrica teca de 11 años:

De acuerdo con la distribución diamétrica encontrada en la plantación de once años, se pudo determinar que el promedio diamétrico es de 18,8 centímetros con la siguiente distribución de la muestra (ver cuadro 02):

- El 12,8% de los individuos presenta diámetros entre los 10 y los 14,9 cm
- El 63,5% posee diámetros entre los 15 y los 19,9 cm
- El 32,2% posee diámetros entre los 20 y los 24,9 cm

Fernando Rojas Conejo Ingeniero Forestal 4792

Fuente: Representante legal de Jive de Puntarenas S. R. L.

Valoración de Plantación Forestal

- El 4,2% posee diámetros superiores a los 25 cm

Analizando los datos tenemos que el 83% de los individuos posee diámetros entre los 15 y 25 cm, con una media de 18,8 cm.

Cuadro 02: Distribución diamétrica de la muestra de una plantación de teca de once años.

Proyecto Jive de Puntarenas, Lepanto. Octubre de 2017.

distribución diamétrica	punto medio de la clase	árboles/ha	frecuencia relativa	frecuencia acumulada	volumen m ³ /parcela	volumen m ³ /ha
10,0 - 14,9	12,45	77	12,80%	12,80%	0,5126	1,4645
15,0 - 19,9	17,45	306	50,71%	63,51%	10,5046	30,0130
20,0 - 24,9	22,45	194	32,23%	95,73%	13,3223	38,0636
25,0 - 29,9	27,45	20	3,32%	99,05%	2,6527	7,5792
30,0 - 34,9	32,45	6	0,95%	100,00%	0,9023	2,5780
TOTAL		603	100,00%		26,9921	77,1204

Distribución diamétrica teca de 10 años:

De acuerdo con la distribución diamétrica encontrada en la plantación de diez años, se pudo determinar que el promedio diamétrico es de 19,28 centímetros con la siguiente distribución de la muestra (ver cuadro 03):

- El 13,3% de los individuos presenta diámetros entre los 10 y los 14,9 cm
- El 46,7% posee diámetros entre los 15 y los 19,9 cm
- El 30,0% posee diámetros entre los 20 y los 24,9 cm
- El 10,0% posee diámetros superiores a los 25 cm

Analizando los datos tenemos que el 76% de los individuos posee diámetros entre los 15 y 25 cm, con una media de 19,28 cm.

Cuadro 03: Distribución diamétrica de la muestra de una plantación de teca de diez años.

Proyecto Jive de Puntarenas, Lepanto. Octubre de 2017.

		árboles/ha			

Fernando Rojas Conejo Ingeniero Forestal 4792

Fuente: Representante legal de Jive de Puntarenas S. R. L.

Valoración de Plantación Forestal

distribución diamétrica	punto medio de la clase		frecuencia relativa	frecuencia acumulada	volumen m ³ /parcela	volumen m ³ /ha
10,0 - 14,9	12,45	80	13,33%	13,33%	0,0307	0,6140
15,0 - 19,9	17,45	280	46,67%	60,00%	1,3662	27,3240
20,0 - 24,9	22,45	180	30,00%	90,00%	1,6247	32,4943
25,0 - 29,9	27,45	60	10,00%	100,00%	1,0429	20,8584
TOTAL		600	100,00%		4,0645	81,2906

Incrementos:

De acuerdo con el cálculo de volumen por hectárea, así como por la determinación de los incrementos medios anuales diamétricos y de altura, se puede indicar que el sitio donde se desarrolla la plantación de teca es de regular calidad ya que se observan incrementos de 1,7 cm/año en promedio diamétrico y un incremento promedio en volumen de 7,62 m³/ha/año en volumen.

Analizando la información recabada se infiere que existe un estancamiento en el crecimiento de la masa forestal, producto de la competencia existente entre los individuos, la cual se encuentra con competencia fuerte desde hace unos tres o cuatro años. Aunado con esta situación se observan algunos raleos mal planificados, mediante los cuales se ha podido tender al aprovechamiento de árboles gruesos en detrimento de la calidad de la plantación.

Densidad de la plantación y manejo silvicultural

Uno de los indicadores de densidad es el área basal aportada por los árboles de la plantación, cuyos valores son utilizados en la gestión y manejo de su espesura. Este parámetro resulta de expresar en m²/ha, la relación entre las secciones basales de los árboles de un espacio forestal y la superficie de terreno que éstos ocupan.

Otros indicadores de densidad son más de tipo cualitativo-descriptivo como por ejemplo el cierre de copas, auto poda de los árboles, escasos o ausencia de sotobosque y suelo desnudo.

El área basal encontrada en la plantación de 11 años es de 20,52 metros cuadrados por hectárea, donde los mayores valores se encuentran en el sector plano y las laderas. Para la teca de 10 años el área basal ronda los 22,1 metros cuadrados por hectárea. En ambos casos la densidad supera en gran medida la recomendada para la edad de referencia.

Fernando Rojas Conejo Ingeniero Forestal 4792

Fuente: Representante legal de Jive de Puntarenas S. R. L.

Valoración de Plantación Forestal

Observando los indicadores cualitativos se puede observar a simple vista una densidad muy alta de árboles, suelo desnudo, erosión moderada, auto poda en los árboles y comparando estos parámetros con el crecimiento de la masa podemos afirmar además que hay un estancamiento del crecimiento de los individuos.

De acuerdo a las variables encontradas dentro de la plantación y tomando como base el área basal como parámetro para el cálculo de la intensidad de raleo, tenemos que la plantación requiere urgentemente un raleo a una alta intensidad (se debe extraer al menos 8 m² de área basal), ya que de no aplicarse el mismo, se estará agravando la situación de la plantación en general. Un raleo de al menos un 30% a un 35% es recomendable sobre toda el área plantada para recuperar el vigor de crecimiento e incrementar el volumen concentrándolo en los mejores árboles de la plantación.

Área de Rebrotos:

Dentro del área del proyecto de reforestación existe un total de 5,24 hectáreas de rebrotos de teca, en sectores de plantaciones viejas que fueron aprovechadas hace más de tres años. La densidad presente en este sector es muy alta y está compuesta por hijos de árboles aprovechados en cosecha final, así como rebrotos de antiguos raleos, así como algunos individuos generados a partir de semillas de los árboles de la plantación. La masa forestal es heterogénea tanto en la distribución diamétrica como en altura. Como principal característica es la presencia de más de un eje por árbol lo que hace que la densidad actual se encuentre muy por encima de la recomendada.

El área de rebrotos por sus características de heterogeneidad como por las pequeñas dimensiones de los hijos presentes no fue sujeto de muestreo ya que influiría en el cálculo del volumen total por hectárea en un momento en el que la masa aún no se encuentra bien desarrollada ni manejada.

CONCLUSIONES

1. Existe un área total de 21,52 hectáreas plantada con la especie teca *Tectona grandis*.
2. Del total del área con teca 1,03 hectáreas poseen una edad de diez años (plantada en el 2007), 15,07 hectáreas poseen una plantación de 11 años (plantada en el año 2006) y 5,24 hectáreas corresponden a áreas de rebrotos procedentes del aprovechamiento de una plantación más vieja.

Fernando Rojas Conejo Ingeniero Forestal 4792

Fuente: Representante legal de Jive de Puntarenas S. R. L.

Valoración de Plantación Forestal

3. La calidad de los individuos de la plantación forestal de teca es buena encontrándose un aproximadamente un 80% de los árboles de buena calidad (calidad 1), y el restante 20% con árboles de calidad 2 y 3.
4. En términos generales, la plantación de teca *Tectona grandis* ha recibido raleos a una intensidad promedio del 25%.
5. La densidad de la plantación se encuentra muy por encima de la densidad recomendada por lo que se hace necesario la aplicación de un raleo a corto plazo.
6. Tanto por la densidad encontrada como por el comportamiento del crecimiento de la masa forestal se recomienda un programa de raleos en el cual la plantación deberá recibir un raleo del 30 al 35% en los próximos meses para prepararla para un raleo final a la edad de 14 años, el cual deberá ser del 30% para dejar la plantación con una densidad para cosecha final de 273 árboles por hectárea.
7. Mediante la aplicación del manejo propuesto la masa principal mantendría un crecimiento del volumen de madera constante llegando a producir hasta 150 metros cúbicos de madera por hectárea en el año 20, además de la producción de 54,8 m³ de madera por hectárea, producto de la corta intermedia por la aplicación del raleo comercial durante el año 15.
8. Se debe hacer un manejo intensivo de los rebrotes, dejando un único eje por árbol, así mismo se deberá eliminar todos aquellos rebrotes o arbolitos de mala calidad con el fin de reducir hasta en 50% la densidad actual.

Fuente: Representante legal de Jive de Puntarenas S. R. L.

RECOMENDACIONES

1. Los aclareos tempranos favorecen el rápido desarrollo diamétrico y volumétrico, por tanto es necesario la aplicación inmediata de un sistema de raleos apropiado en la plantación.
2. Los raleos sobre la plantación de teca deberán ser sistemáticos a ejecutarse el primero durante el año 10 u 11 (según sea el caso), el cual debe ser de un 30 a un 35% de intensidad y el raleo comercial durante el año 15 con una intensidad del 30%.
3. Hacer manejo de rebrotes, dejando un único hijo por árbol, así mismo eliminar todos los hijos de mala calidad, pudiéndose aplicar un raleo de hasta un 50% del total de los árboles presentes en este lote.
4. A la edad de 15 años se deberá aplicar un raleo de hasta un 30% de intensidad sobre toda la plantación forestal (no se incluye el área de rebrote).

Elaborado por:

Fernando Rojas Conejo
Ingeniero Forestal
30 de octubre de 2017.

Fuente: Representante legal de Jive de Puntarenas S. R. L.

Anexo 2. Entrevista al Gerente General de la empresa Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada Costa Rica

Título: Actividades de operatividad y gestión comercial que influyen en la elaboración del Manual Técnico de Procedimientos de Exportación.

Fecha: 16/05/22.

Hora: (Costa Rica).

Lugar: Puntarenas, Costa Rica.

Entrevistadores: Yerling Rojas Peraza y Génesis Zúñiga Duarte

Entrevistado: Luis Steven Jiménez Véliz. Gerente Jive de Puntarenas.

Introducción: La finalidad de esta entrevista es escuchar las experiencias y criterios profesionales del señor gerente Luis Steven Jiménez Veliz para conocer acerca del procedimiento de operatividad y gestión que tiene la empresa Jive Puntarenas S. R. L., para llevar a cabo el manual de exportación definitiva de madera teca.

Características de la entrevista: La entrevista será llevada a cabo por medio de vídeo llamada debido a la crisis sanitaria que enfrenta el país actualmente, generada por la COVID-19, lo que dificulta que la entrevista se realice presencialmente. La sesión se programa para una duración de una hora. La información obtenida en esta entrevista será utilizada únicamente con fines académicos para el análisis del contenido del proyecto y será incluida dentro del trabajo final de graduación presentada a la Universidad Técnica Nacional.

Guion de Entrevista

1. Primeramente, nos gustaría comenzar conociendo un poco de su perfil profesional.
¿Nos podría comentar un poco al respecto?
2. Cuenta la empresa con alguna guía o manual que les facilite el proceso para llevar a cabo la exportación.
3. ¿Por qué tomó la decisión de comercializar fuera del país?
4. Lista de cotejo.

Proyecciones operativas	Sí, ¿Cuáles?	No
Políticas operativas definidas		
Procesos de control de calidad.		
Estructura organizacional		
Metas de exportación (objetivos operativos a corto, mediano y largo plazo)		

Gestiones comerciales	Sí, ¿Cuáles?	No
Estrategias de promoción		
Estrategia de identificación de sectores		
Conocimiento de la dinámica del comercio exterior		
Análisis de la demanda		

Anexo 3. Entrevista al asesor aduanero de la empresa Jive de Puntarenas Sociedad de Responsabilidad Limitada Costa Rica

Título: Desarrollo de operaciones comerciales que influyen en elaboración del Manual Técnico de Procedimientos de Exportación de madera teca.

Fecha: miércoles 27 de octubre del 2021.

Hora: 1:00 pm (Costa Rica).

Lugar: Puntarenas, Costa Rica.

Entrevistadores: Yerling Rojas Peraza y Génesis Zúñiga Duarte

Entrevistado: Rodrigo Rodríguez Reyes. Agente Aduanero.

Introducción: La finalidad de esta entrevista es escuchar las experiencias y criterios profesionales del encargado de importaciones el agente aduanal Rodrigo Rodríguez Reyes con el objetivo de identificar los puntos clave dentro del procedimiento de operatividad y gestión que tiene la empresa Jive Puntarenas S. R. L., para llevar a cabo el manual de exportación definitiva de madera teca.

Características de la entrevista: La entrevista será llevada a cabo por medio de vídeo llamada debido a la crisis sanitaria que enfrenta el país actualmente generado por la COVID-19, lo que dificulta que la entrevista se realice presencialmente. La sesión se programa para una duración de una hora. La información obtenida en esta entrevista será utilizada únicamente con fines académicos para el análisis del contenido del proyecto y será incluida dentro del trabajo final de graduación presentada a la Universidad Técnica Nacional.

Guion de Entrevista

1. Primeramente, nos gustaría comenzar conociendo un poco de su perfil profesional.
¿Nos podría comentar un poco al respecto?
2. ¿Describa en sus propias palabras el proceso de exportación definitiva?
3. ¿Cuál es la logística que se requiere para llevar a cabo la exportación de la madera teca?
4. ¿Cuál es su conocimiento referente a la comercialización de madera Teca a nivel nacional e internacional?
5. ¿Cuáles son los requisitos para la exportación sin atrasos para realizarla?
6. ¿Sabe o conoce cuáles son las medidas regulatorias que tiene China para la exportación de madera?
7. ¿Cuál es la ruta más eficiente para que la madera llegue en menor tiempo posible a su país de destino?

Anexo 4. Entrevista a funcionario de la unidad de origen de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica PROCOMER

Título: Desarrollo de operaciones comerciales que influyen en elaboración del Manual Técnico de Procedimientos de Exportación de madera teca.

Fecha: lunes 27 de septiembre del 2021.

Hora: 9:00 am – 10:00 am (Costa Rica).

Lugar: Costa Rica.

Modalidad: Virtual.

Plataforma: Zoom.

Entrevistadores: Yerling Rojas Peraza y Génesis Zúñiga Duarte

Entrevistado: Mainor Corrales Guevara. Coordinador de la Unidad de Origen de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica

Introducción: La finalidad de esta entrevista es escuchar el criterio profesional del encargado de la Unidad de Origen de PROCOMER Mainor Corrales Guevara con el fin de establecer aspectos fundamentales a tomar en consideración dentro de un manual de procesos de exportación de la madera teca, importante de conocer para las oportunidades de la empresa Jive Puntarenas S. R. L., para exportar su producto.

Características de la entrevista: La entrevista será llevada a cabo por medio de vídeo llamada debido a la crisis sanitaria que enfrenta el país actualmente generado por la COVID-

19, lo que dificulta que la entrevista se realice presencialmente. La sesión se programa para una duración de una hora. La información obtenida en esta entrevista será utilizada únicamente con fines académicos para el análisis del contenido del proyecto y será incluida dentro del trabajo final de graduación presentada a la Universidad Técnica Nacional.

Guion de Entrevista

1. Primeramente, nos gustaría comenzar conociendo un poco de su perfil profesional.
¿Nos podría comentar un poco al respecto?
2. En su función como encargado de la Unidad de Origen de PROCOMER. Nos podría comentar ¿Cuáles son sus funciones principales en el ámbito de comercio exterior?
3. ¿Describa en sus propias palabras el proceso de exportación definitiva?
4. ¿Cuál es su conocimiento referente a la comercialización de madera teca a nivel nacional e internacional?
5. ¿Cuál es el proceso que se requiere para llevar a cabo la exportación de la madera teca en Costa Rica?
6. ¿Cuáles son los requisitos para la exportación de madera teca en Costa Rica?
7. Sabe o conoce cuáles son las medidas regulatorias que existen referentes en la exportación de madera teca.
8. Ya para finalizar ¿cuáles considera que son los principales retos que enfrenta este futuro exportador para competir en el mercado agrícola a nivel nacional e internacional?

Anexo 5. Entrevista a funcionario del Servicio Fitosanitario del Estado, ubicado en la Estación de Control Fitosanitario de Puerto Caldera

Título: Desarrollo de operaciones comerciales que influyen en elaboración del Manual Técnico de Procedimientos de Exportación de madera teca.

Fecha: 17/05/22.

Hora: 1:00 pm (Costa Rica).

Lugar: Puntarenas, Costa Rica.

Entrevistadores: Yerling Rojas Peraza y Génesis Zúñiga Duarte

Entrevistado: Alexander Mora Hernández. Oficial de Control Fitosanitario y encargado de oficina como jefe A.I.

Introducción: La finalidad de esta entrevista es recopilar las experiencias y criterios profesionales del Oficial de Control Fitosanitario y encargado de oficina como jefe A. I., con el objetivo de identificar los puntos clave dentro del procedimiento de operatividad y gestión que tiene la empresa Jive Puntarenas S. R. L., para llevar a cabo el manual de exportación definitiva de madera teca.

Características de la entrevista: La entrevista será llevada a cabo por medio de vídeo llamada debido a la crisis sanitaria que enfrenta el país actualmente generado por la COVID-19, lo que dificulta que la entrevista se realice presencialmente. La sesión se programa para una duración de una hora. La información obtenida en esta entrevista será utilizada

únicamente con fines académicos para el análisis del contenido del proyecto y será incluida dentro del trabajo final de graduación presentada a la Universidad Técnica Nacional.

Guion de Entrevista

1. Primeramente, nos gustaría comenzar conociendo un poco de su perfil profesional.
¿Nos podría comentar un poco al respecto?
2. ¿Cuál es la logística que se requiere para llevar a cabo la exportación de la madera teca?
3. ¿Cuál es su conocimiento referente a la comercialización de madera Teca a nivel nacional e internacional?
4. ¿Cuáles son los requisitos para la exportación sin atrasos para realizarla?
5. ¿Cuáles son los requerimientos que se deben de presentar ante el servicio fitosanitario para poder llevar a cabo una inspección de la madera?
6. ¿Cuáles son los documentos que facilitan el servicio fitosanitario para poder exportar la madera teca?
7. ¿Cuál es proceso que el servicio fitosanitario realiza para que la madera teca pueda ser exportada?

Anexo 4. Carta de Autorización de TFG

Anexo IV
CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA USO Y MANEJO DE LOS TRABAJOS FINALES DE
GRADUACIÓN UNIVERSIDAD TÉCNICA NACIONAL
(Trabajo colectivo)

Miércoles 11 de enero del 2023.
 Señores
 Vicerrectoría de Investigación y Transferencia
 Sistema Integrado de Bibliotecas y Recursos Digitales

Estimados señores:

Sustentantes	Cedula
Yerling María Rojas Peraza	604390019
Génesis Alexandra Zúñiga Duarte	604490241

Nosotros en calidad de autores del trabajo de graduación titulado:

Elaboración de un manual técnico de procedimientos para la exportación definitiva de madera teca en la empresa costarricense Jive de Puntarenas S. R. L., para período 2022.

El cual se presenta bajo la modalidad de:


- Seminario de Graduación
 Proyecto de Graduación
 Tesis de Graduación


Presentado en la fecha 14 de diciembre del 2022, autorizamos a la Universidad Técnica Nacional, sede Pacífico, para que nuestro trabajo pueda ser manejado de la siguiente manera:

Autorizo	SI	NO
Conservación de ejemplares para préstamo y consulta física en biblioteca	X	
Inclusión en el catálogo digital del SIBIREDI (Cita catalográfica)	X	
Comunicación y divulgación a través del Repositorio Institucional	X	
Resumen (Describe en forma breve el contenido del documento)	X	
Consulta electrónica con texto protegido	X	
Descarga electrónica del documento en texto completo protegido	X	
Inclusión en bases de datos y sitios web que se encuentren en convenio con la Universidad Técnica Nacional contando con las mismas condiciones y limitaciones aquí establecidas.	X	

Por otra parte, declaramos que el trabajo que aquí presentamos es de plena autoría, es un esfuerzo realizado de forma conjunta, académica e intelectual con plenos elementos de originalidad y creatividad. Garantizamos que no contiene citas, ni transcripciones de forma indebida que puedan devenir en plagio, pues se ha utilizado la normativa vigente de la American Psychological Association (APA). Las citas y transcripciones utilizadas se realizan en el marco de respeto a las obras de terceros. La responsabilidad directa en el diseño y presentación son de competencia exclusiva, por tanto, eximo de toda responsabilidad a la Universidad Técnica Nacional.

Conscientes de que las autorizaciones no reprimen nuestros derechos patrimoniales como autores del trabajo. Confiamos en que la Universidad Técnica Nacional respete y haga respetar nuestros derechos de propiedad intelectual.

Nombre	Cedula	Firma
Yerling María Rojas Peraza	604390019	

Génesis Alexandra Zúñiga Duarte	604490241	
---------------------------------	-----------	---

Día: Miércoles 11 de enero del 2023