



Ingeniera forestal, graduada de la Escuela de Ciencias Ambientales de la Universidad Nacional ([arkatevi@gmail.com](mailto:arkatevi@gmail.com))



Estudiante de Administración Aduanera y Comercio Exterior de la Universidad de Costa Rica ([maria.zuniga18@ucr.ac.cr](mailto:maria.zuniga18@ucr.ac.cr))



Académico, Escuela de Ciencias Ambientales de la Universidad Nacional ([carlos.avila.arias@una.ac.cr](mailto:carlos.avila.arias@una.ac.cr))



Académico, Escuela de Ciencias Ambientales e Instituto de Investigación y Servicios Forestales, Universidad Nacional ([orlando.chinchilla.mora@una.cr](mailto:orlando.chinchilla.mora@una.cr))

## Alternativas para la exportación a Centroamérica y Estados Unidos de productos elaborados con cosechas intermedias de caoba

Katherine Arauz Villanueva  
María Fernanda Zúñiga Méndez  
Carlos Ávila Arias  
Orlando Chinchilla Mora



La caoba (*Swietenia macrophylla*) es una especie de la familia Meliaceae, nativa de América Latina. Su madera es de gran de valor económico, por lo que el desarrollo y manejo adecuado de sus plantaciones puede generar diversos beneficios como mayor ingreso a los productores (Bernabé, 2018). La trabajabilidad de la madera permite su uso en la fabricación de diferentes productos de valor agregado como la elaboración de artesanías destinadas al mercado internacional.

En los últimos años, el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) ha disminuido considerablemente sus ventas, ya que, un porcentaje importante de sus productos va dirigido al turismo internacional, que se ha visto afectado por la crisis económica. Esta situación se ha agravado por la actual emergencia sanitaria que se atraviesa a nivel mundial por la COVID-19. Sin embargo, previo a este hecho se registraba un aumento en el comercio mundial de artesanías, lo que convierte al mercado internacional en una oportunidad para los artesanos costarricenses y sus empresas, que han sido tan afectadas por la pandemia (Cascante *et al.*, 2015).

A lo largo del tiempo, se ha visualizado la internacionalización de las empresas como una actividad engorrosa, complicada, de costos muy elevados y, por ende, casi imposible para los actores más pequeños de la economía ya que, a pesar de que hay información disponible sobre el proceso de exportación, el acceso que tienen los artesanos a esta suele ser limitado. No obstante, gracias a la tecnología y avances en medios logísticos, el objetivo de internacionalización es cada vez más posible.

**E**n el proceso de exportación, las principales alternativas para los artesanos son el comercio electrónico y las exportaciones comerciales. La elección de una u otra depende de características como el valor comercial de la mercancía, tamaño de la carga, capacidad de negociación, destino y acceso a mercados.

Cuando se habla de comercio electrónico primero es importante

puntualizar la diferencia entre dos términos que se encuentran en auge y que, en ocasiones, son difíciles de distinguir o se confunden: el *e-business* y el *e-commerce*. Por un lado, el *e-business* es la forma en la cual las empresas se acuñan en los avances tecnológicos disponibles para facilitar y hacer más eficientes las tareas que comúnmente se llevan a cabo dentro de un proceso de negocios. Por otro lado, el *e-commerce* se refiere específicamente al uso de las plataformas digitales con el fin de comprar o vender productos o servicios (Cascente *et al.*, 2015).

En el caso de las pequeñas y medianas empresas, el comercio a través de plataformas digitales ha sido una herramienta clave de apalancamiento para su paulatina internacionalización. Se pueden identificar plataformas digitales específicas para el sector artesanal, tales como Novica y Artesanum, las cuales funcionan como un medio donde los artesanos pueden exponer sus obras



El e-commerce crea oportunidades de exportación para pymes. Fotografía: Stock de Microsoft.

y disponerlos a la compra de clientes en casi cualquier parte del mundo. Algunas de estas plataformas incluso, capacitan a los emprendedores en temas de calidad, producción, sostenibilidad, finanzas, entre otros. Por ende, estas plataformas digitales se han convertido en una valiosa herramienta para el sector y su apertura a los mercados internacionales. Otras ventajas que estas plataformas pueden ofrecer a las pequeñas empresas son una reducción en los costos de promoción y exportación de mercancías, así como acceso a mercados más grandes, especialmente para aquellas que, por la falta de experiencia, tamaño y capacidad económica, dirigen sus productos únicamente al mercado nacional y al turismo local (Cascante *et al.*, 2015).

Otras plataformas más populares como Amazon o ebay han facilitado las oportunidades de exportación hasta para las más pequeñas empresas. Por supuesto, existen inconvenientes en términos de infraestructura tecnológica y legal; sin embargo, poco a poco se han logrado superar estos obstáculos. Por lo tanto, la presencia global, aunque solía visualizarse como exclusiva para empresas de grandes capacidades y capital económico; es cada vez más accesible para las pymes gracias al comercio electrónico facilitado por plataformas digitales (Organización Mundial de Comercio, 2016).

En el caso de las exportaciones comerciales, es necesario conocer la documentación y políticas internas de cada país. Las transacciones de intercambio

internacional inician con la codificación arancelaria según el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Productos (SA), que permite conocer la obligación tributaria, regulaciones, notas técnicas y la identificación de la mercancía sin que influyan barreras como el idioma. Según esta codificación, las subpartidas arancelarias seleccionadas corresponden a productos que pueden ser elaborados con madera de cosechas intermedias de caoba, específicamente 4419.90, 4420.10, 4420.90, 9403.30, 9403.40, 9403.50 y 9403.60. Las partidas del capítulo 44 hacen referencia a manufacturas de madera y las del capítulo 94 a muebles de madera. Para Costa Rica, los socios comerciales más importantes en el intercambio de estas mercancías son: Guatemala, Panamá, Honduras y Estados Unidos según las estadísticas de exportación de PROCOMER del período 2015-2019. Por esta razón, el proceso que se describe se ajusta a los requerimientos de estos países.



Plataformas *e-commerce* diseñadas para el sector artesanal.

**E**xisten disposiciones obligatorias para realizar una exportación comercial y aplican a todas las mercancías sin

importar el régimen de exportación, es decir, no son exclusivas para muebles y manufacturas de caoba, lo que aumenta la aplicabilidad y alcance es esta información. El primer requisito es el registro como exportador ante PROCOMER, esta transacción se realiza de forma gratuita mediante la plataforma VUCE 2.0. También existe documentación obligatoria que respalda la transacción y se debe disponer de una copia que viaje con la carga, ya que, será requerida para la autorización de levante. Estos documentos son la factura comercial, el manifiesto de carga, el conocimiento de embarque que también es conocido como *Bill of Lading* (BL), guía aérea o carta de porte para transporte marítimo, aéreo y terrestre respectivamente; el Documento Único Aduanero (DUA) de exportación o documento de salida de las mercancías y el certificado de origen y notas técnicas en los casos que procedan.

El objetivo de este último es servir como prueba para demostrar el origen de las mercancías o donde han sido fabricadas y no debe bajo ningún motivo confundirse con el país de procedencia. Además, permite la obtención de un trato preferencial al momento de pagar impuestos en el país importador, así como comprobar que la mercancía es originaria bajo el marco específico de cada tratado ([Organización Mundial de Aduanas, 2018](#)). En el caso de las exportaciones con destino a Estados Unidos, se requiere el certificado de origen si se desea optar por un arancel preferencial amparado en el Tratado de

Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR).

Para las exportaciones con destino a Centroamérica también es necesario implementar la Declaración Única Centroamericana (DUCA). Este documento unifica los tres requeridos anteriormente los cuales son el Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA), la Declaración para el Tránsito Aduanero Internacional Terrestre (DUT), y la Declaración de Mercancías ([Ministerio de Hacienda, 2019](#)). Según establece el [Decreto Ejecutivo No. 41627 \(2018\)](#), existen tres modalidades de DUCA: la DUCA-F es empleada para la exportación de productos originarios de Centroamérica, DUCA-T para el traslado de mercancías bajo el régimen de tránsito internacional terrestre y la DUCA-D, la cual no se aplica en el país, se utiliza para la importación o exportación de mercancías con terceros países fuera de la región centroamericana.



Sistema para el registro como exportador ante PROCOMER.

Otro tema relevante al momento de exportar son los términos de comercio internacional, también conocidos como INCOTERMS, los cuales permiten definir las obligaciones resultado de la negociación entre el exportador y el importador como:

el lugar de entrega, transferencia de riesgos, distribución de gastos y establecer las responsabilidades que tienen el vendedor y el comprador sobre la carga y los daños que esta pueda sufrir, lo cual incide también en la logística y costo del proceso (Huaman, 2015).

Actualmente existen 11 INCOTERMS y la selección de cada uno de ellos va a depender de la negociación entre las partes, y va a influir también en el precio final de las mercancías, ya que, si el exportador debe pagar el transporte internacional, va a trasladar este costo al importador y sumarlo al monto facturado por la compra de las mercancías. El importador siempre va a pagar los costos en los que incurra el importador producto de INCOTERM, la principal diferencia radica en el punto de transferencia de responsabilidad y riesgo en caso de daño o pérdida de la carga.

Los términos de la negociación acordados entre ambas partes quedan amparados en el contrato de compraventa, el cual está regido por la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa de Mercancías que entró en vigor en 1988 (Naciones Unidas, 2011). Este documento regula diferentes aspectos del proceso de comercialización como el transporte, seguro, embalaje, responsabilidades y obligaciones de las partes contratantes. Por ello es de vital importancia que cualquier acuerdo al que se llegue quede incluido en este contrato, ya que es el respaldo del importador y exportador

en caso de cualquier inconveniente (Lavanda y Tabra, 2005).

Como mencionan Arias *et al.* (2013), es posible que a causa de un mal uso o interpretación inadecuada de estos términos genere sobrecostos en el transporte internacional de las mercancías. Otro de los riesgos es la pérdida de oportunidades comerciales a causa de desconocimiento en cuanto a la transferencia de responsabilidades entre el exportador e importador. Por tanto, la principal recomendación es investigar adecuadamente estos términos para seleccionar el más oportuno en cada caso, especialmente cuando se produce una actualización como la ocurrida más recientemente en el 2020.

**E**n resumen, el proceso de logística para la exportación se divide en cuatro pasos, posterior a la inscripción como exportador. En primer lugar, se debe determinar la clasificación arancelaria de las mercancías. El segundo punto corresponde a negociar los términos de compraventa con el importador para posteriormente tramitar los documentos requeridos según el INCOTERM. Una vez recopilados todos los documentos se debe esperar la autorización de levante en la aduana de salida.

La relación comercial de Costa Rica con Centroamérica y Estados Unidos en la exportación de muebles y manufacturas de madera se encuentra amparada por un acuerdo comercial regional. Así mismo, es posible consolidar que el proceso de exportación de estos productos no presenta grandes diferencias con los

requisitos para la exportación de otros bienes tradicionales; sin embargo, este sector productivo cuenta con herramientas limitadas que les faciliten el acceso a mercados internacionales.

El constante intercambio de mercancías entre países es reflejo del proceso de globalización que se vive y aunque ofrece acceso a mercados más grandes, también representa un reto de adaptación a nuevas tecnologías, procesos de internacionalización y exigencias de mercado. Por ello es necesario crear y difundir información pertinente sobre las posibilidades de los pequeños y medianos artesanos para acceder a dichos mercados con condiciones que se adapten a su escala de producción.

## Referencias

- Arias, C., Estupiñan, M., González, I. (2013). *Recomendaciones para la selección, aplicación y aprovechamiento de los nuevos términos de negociación internacional INCOTERMS 2010, en el desarrollo de las operaciones logísticas de exportación*. Bogotá, Colombia. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/9284/AriasMoraIvanCamilo2013.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Bernabé, J. (2018). Evaluación de un ensayo de procedencias/ progenie de *Swietenia macrophylla* King establecido en La Balsa, Veracruz. Universidad Veracruzana, Veracruz, México.
- Cámara de Comercio Internacional (ICC). (2020). *INCOTERMS 2020*. París, Francia. <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
- Cascante, G., Navarro, M., Pérez, N. (2015). *El e-business como herramienta para el fortalecimiento y la internacionalización de las mipymes costarricenses: propuesta de una estrategia para el sector Neo Artesanal costarricense*. (Memoria de Seminario de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración Aduanera y Comercio Exterior). Universidad de Costa Rica, San José
- Decreto ejecutivo 41627. *Formato de la Declaración Única Centroamericana (DUCA) y su Anexo II: Instructivo de llenado de Declaración Única Centroamericana (DUCA), Resolución N° 409-2018 (COMIECO-LXXXV)*. Sistema Costarricense de Información Jurídica. Costa Rica, 19 de diciembre de 2008. [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=88685](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=88685http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=88685)
- Huaman, K. (2015) *Análisis del impacto de los INCOTERMS en el proceso logístico de negociación de mercancías destinadas a la importación o exportación*. Universidad técnica de Machala, Ecuador. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4381/1/ECUACE-2015-CI-CD00050.pdf>
- Lavanda, F., Tabra, E. (2005). *Negocios Internacionales: contrato de compra-venta internacional*. (1.a ed). Perú. [https://books.google.co.cr/books?hl=es&lr=&id=31LaaxWk7WgC&oi=fnd&pg=PA15&ots=DeNw\\_Mt5ki&sig=pw1jbsxPAuWT6eq\\_KFyAmh11IwU&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.cr/books?hl=es&lr=&id=31LaaxWk7WgC&oi=fnd&pg=PA15&ots=DeNw_Mt5ki&sig=pw1jbsxPAuWT6eq_KFyAmh11IwU&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Ministerio de Hacienda. (2019). *Declaración Única Centroamericana entró en vigor hoy 7 de mayo*. [Comunicado de prensa]. <https://www.hacienda.go.cr/noticias/15133-declaracion-unica-centroamericana-entro-a-regir-hoy-7-de-mayo>
- Naciones Unidas. (2011). *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Nueva York, Estados Unidos. <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>
- Organización Mundial de Aduanas. (2018). *Directrices para la certificación de Origen*. Bruselas, Bélgica. <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/>

[es/pdf/topics/origin/instruments-and-tools/guidelines/guidelines-on-certification-endorsed\\_es.pdf?db=web](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf)

Organización Mundial del Comercio. (2016). Informe Sobre el Comercio Mundial 2016: Igualdad de Condiciones para el Comercio de las Pymes. [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/world\\_trade\\_report16\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf)

Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER). (2016). *Guía informativa sobre temas de comercio exterior*. Centro de Asesoría para el Comercio Exterior (CACEX). San José, Costa Rica. [https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/guia\\_informativa\\_sobre\\_temas\\_de\\_comercio\\_exterior2020-03-17\\_17-54-02.pdf](https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/guia_informativa_sobre_temas_de_comercio_exterior2020-03-17_17-54-02.pdf)