

## Índice General

### Capítulo I

<b>1.1 Introducción</b>	<b>8</b>
1.2 Justificación	10
1.3 Planteamiento del problema	12
1.3.1 Formulación del problema	14
1.3.2 Sistematización del problema	14
1.3.3 Matriz básica de diseño de investigación	15
1.3.4 Matriz operacionalización de variables	16

### Capítulo II

#### Marco teórico

2.1 Antecedentes	18
2.2 Producción de melón	20
2.3 Exportación del melón	22

### Capítulo III

#### Marco metodológico

3.1 Tipo de investigación	27
3.2 Sujetos y fuentes de información	28
3.3 Instrumentos de recolección de datos	29
3.4 Alcance y limitaciones de la investigación	30

### Capítulo IV

#### Análisis e interpretación de resultados

4.1. Guía de exportación de melón a EU	31
4.1.1 El melón en Costa Rica	31
4.1.1.1 Norma Oficial para el melón Cantaloupe	33
4.1.1.2 Empresas exportadoras de melón	34
4.1.1.3 Proceso de Producción	36
4.1.2 Países competidores del melón costarricense	37
4.1.2.1 El melón en México	38
4.1.2.2 El melón en Honduras	39
4.1.2.3 El melón en Guatemala	40
4.1.3 Obstáculos a la exportación	41
4.1.3.1 Falta de buques	41
4.1.3.2 Tarimas curadas	42
4.1.3.3 Las "4P"	44
4.1.4 Trámites de exportación e importación	49
4.1.4.1 Registro del exportador	49
4.1.4.2 Régimen arancelario	54
4.1.4.3 Régimen No arancelario	55
4.1.4.3.1 Medidas fitosanitarias	55

4.1.4.4 Requisitos de empaque para el melón	57
4.1.4.5 Trámites de exportación	59
4.1.5 Influencia de la Ley de Bioterrorismo	61
4.1.5.1 Registro de instalaciones alimenticias	62
4.1.5.2 Notificación previa a la FDA de productos importados a Estados Unidos	63
4.1.6 Logística de la exportación de melón a Estados Unidos	64
4.1.6.1 Puertos de Entrada a Estados Unidos	65
4.1.6.1.1 Nueva York y Nueva Jersey	65
4.1.6.1.2 Los Angeles y Long Beach	67
4.1.6.1.3 Florida	67
4.1.6.2 Canales de distribución	68
4.1.6.3 Transporte	71
4.1.6.3.1 Contenedores frigoríficos	73
4.1.6.3.2 La estiba	75
<b>Capítulo V</b>	
Conclusiones	78
<b>Capítulo VI</b>	
Referencia bibliográfica	82
Anexos	85

## **Índice de Cuadros**

<b>Cuadro #1</b>	
Costa Rica: Principales Productos Frescos de Exportación 2003 – 2004	33
<b>Cuadro #2</b>	
Zonas de Producción de melón en Costa Rica	34
<b>Cuadro #3</b>	
Daños al melón	37
<b>Cuadro #4</b>	
Ventajas y desventajas de la exportación	51
<b>Cuadro #5</b>	
Principales mercados para la exportación de melón, 2004	52
<b>Cuadro #6</b>	
Principales compañías de carga que trabajan en el puerto de Nueva York y Nueva Jersey	66
<b>Cuadro #7</b>	
Empresas de transporte Marítimo a Estados Unidos	71
<b>Cuadro #8</b>	
Empresas que brindan servicios logísticos a Estados Unidos	72
<b>Cuadro #9</b>	
Tiempo de transito de Puerto Limón a Estados Unidos	73

Guía de exportación de melón a Estados Unidos 4

**Cuadro #10**

Listas de comprobación de Maersk Sealand 74

**Cuadro #11**

Tipos de estibas 76

**Cuadro #12**

Transporte Frigorífico de melón 77

## **DECLARACIÓN JURADA**

Yo María Monserrat Fernández Flores alumna de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT), declaro bajo la fe de juramento y consciente de la responsabilidad penal de este acto, que soy el actor intelectual de la Tesis de Grado titulada: Guía de exportación de melón a Estados Unidos, por lo que libero a la ULACIT, de cualquier responsabilidad en caso de que mi declaración sea falsa.

Brindada en San José – Costa Rica en el día 20 del mes de enero del año dos mil seis.

Firma del estudiante: \_\_\_\_\_

Cédula de Identidad: \_\_\_\_\_

## **ULACIT**

UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### **TRIBUNAL EXAMINADOR**

Reunido para los efectos respectivos, el Tribunal Examinador compuesto por:

---

Mauricio Vega Díaz, M..Sc

Director del CIDE

---

Juan Ricardo Wong

Director de la Escuela de Administración de Empresas

---

Francisco Matamoros

Tutor

## **DEDICATORIA**

A Dios gracias, por permitirme realizar este proyecto que significa la conclusión de una parte importante de mi vida que ha conllevado mucho esfuerzo y dedicación, cumpliendo esta meta siempre con Dios presente dándome fortaleza y guiando mi camino.

A mi familia, ustedes han sido mi apoyo y fuente de comprensión, dedico a ustedes este proyecto por que siempre estuvieron pendientes de todo lo que necesitaba para poder realizarlo.

## **Guía de exportación de melón a Estados Unidos**

### **Capítulo I**

#### **1.1 Introducción**

Costa Rica, a lo largo de su historia, se ha caracterizado por ser un país productor y exportador agropecuario. Entre sus principales productos está el café, el banano, la caña de azúcar y el cacao. El sector agropecuario es una fuente de divisas y de empleo en todo el país, y no solo en Costa Rica, otros países en el mundo también tienen entre sus principales actividades económicas la agricultura.

Después de varios años de dedicarse a la producción de bienes agrícolas como el café y el banano, el país se comenzó a ver afectado por la sobreproducción mundial, la cantidad de competidores y el alza y baja de los precios de los productos.

Por ello, desde hace unos años se ha comenzado a desarrollar de manera más intensa la producción de otros productos agrícolas como la piña, la mora y el melón, los cuales gozan de buena aceptación entre nacionales y extranjeros.

Los productores de melón han aprovechado esta aceptación y el excedente de la fruta para salir a buscar nuevos mercados y colocar su producción, entre ellos Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea, siendo, de acuerdo con datos estadísticos de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), Estados Unidos el principal comprador de melón costarricense (Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica [PROCOMER], *Estadísticas de Exportación 2004, 2005*).



Normalmente, cuando una empresa decide exportar, es debido a que se encuentra en capacidad de hacerlo ya sea por que posee las condiciones económicas y productivas para ello, o por el conocimiento de un mercado en el que existe la posibilidad de colocar el producto (Minervini, 2002).

Estados Unidos es un país productor de melón, por lo que las ventas de melón costarricense no compiten con la producción local, ya que se exporta en la estación de invierno e inicio de la primavera, cuando no hay producción en Estados Unidos. Sin embargo aunque no compite con ese país, sí lo debe hacer con otros exportadores de melón como México, Honduras y Guatemala, tal y como se analizará más adelante.

En Costa Rica, la exportación de melón está organizada bajo la Cámara Nacional de Exportadores y Productores de Melón y Sandía, y esto les da una oportunidad para que los meloneros tengan un mejor orden y motivación, así como contactos con intermediarios como navieras y clientes, para vender sus productos.

Para poder exportar a Estados Unidos, los productores de melón deben cumplir con un marco legal existente en ambos países y que contempla una serie de requisitos tanto fitosanitarios como técnicos y legales, los cuales tienen como objetivo facilitar el ingreso de los melones en los puertos de Estados Unidos y así ser distribuidos por todo el país y también a Canadá.

Como complemento de estos requisitos, se debe mencionar la entrada en vigencia de la Ley de Bioterrorismo que afecta a todos los productores, exportadores, intermediarios y demás entes interesados en comercializar con Estados Unidos.

Esta medida, implementada después de los atentados del 11 de septiembre de 2001, se desarrolló para salvaguardar los intereses de los consumidores norteamericanos y brindarles una mayor tranquilidad a la hora de comprar productos importados, de forma tal que se les garantice su seguridad.

Tal y como se detallará más adelante, la Ley de Bioterrorismo tiene un impacto en los productores y exportadores, ya que deben cumplir ciertas normas establecidas por el Gobierno de Estados Unidos para poder comercializar sus productos sin arriesgarse a que los rechacen o sean retenidos en puerto.

## **1.2 Justificación**

Mediante la aplicación de conocimientos en comercio internacional, se desea lograr con esta investigación una guía de exportación de melón a Estados Unidos, que facilite la información y el proceso, y brinde los conocimientos básicos que se deben tener al exportar a Estados Unidos.

A los productores, tanto pequeños como grandes, ya sean independientes o asociados, y a los exportadores de melón se les presenta con este estudio un documento que pueden utilizar como herramienta de trabajo y como documento de consulta, y para conocer todo el proceso que conlleva la exportación de melón, incluyendo el marco legal (requisitos arancelarios y no arancelarios, documentos que deben presentar), el proceso de transporte, los principales puertos de entrada a Estados Unidos, la forma más común en la que es distribuido el producto, etc.

A las personas interesadas en el comercio internacional, la investigación les permitirá conocer el proceso de exportación de un producto fresco a Estados Unidos, el melón, y a su vez algunas de las condiciones de acceso al mercado para el producto, por lo que la guía es una forma de presentar los resultados de la investigación para direccionar a los interesados en los pasos más importantes que se deben realizar cuando se exporta.

Para lograr el cumplimiento de los objetivos del estudio, se acude a la investigación sobre técnicas de exportación, tipos de requisitos e influencia de la Ley de Bioterrorismo.

En esta investigación se detalla el proceso de transporte que requiere el melón así como algunos de los principales puertos de entrada a Estados Unidos para que lo interesados conozcan la manera en que se empaca, y se embarca, la temperatura que debe tener dependiendo del tipo de melón y del destino, los principales puertos de ingreso a Estados Unidos y las facilidades que estos ofrecen, las navieras que ofrecen sus servicios, los horarios y rutas, y los canales de distribución así como las ventas directas o por medio de intermediarios en destino.

De esta forma, un productor que desee exportar puede darse una idea de qué puede encontrar en una naviera, cómo será manejado su producto o cómo puede el como productor mejorar el transporte de sus productos para evitar pérdidas o atrasos.

Costa Rica es un país que busca oportunidades comerciales en el exterior y que incentiva la inversión, por lo que por medio de PROCOMER se busca facilitar el proceso de exportación elaborando documentos informativos sobre mercados y condiciones de acceso. Esta investigación, esta guía, se puede utilizar como un complemento a la información que se pueda adquirir en Procomer, ya que recopila y simplifica en un solo documento los pasos que han de seguir aquellos que deseen exportar melón a Estados Unidos.

Elaborar una guía de exportación de melón a Estados Unidos se justifica por que, además de las razones antes citadas, se pueden crear o abrir las siguientes posibilidades:

- ↳ Simplificar el proceso de exportación de melón a Estados Unidos en algunos temas.
- ↳ Los productores de melón que actualmente no exportan podrían tener información sobre el proceso y así decidirse a exportar.
- ↳ Agilizar el proceso de las exportaciones al crear más información disponible para los exportadores.
- ↳ Dar a conocer el sistema de organización del sector melonero.

### **1.3 Planteamiento del problema**

Según Soto, Rondon, Arnal y Quijada (1995), el melón es un cultivo originario de la India y de algunas regiones tropicales y subtropicales de África, que se puede considerar como un cultivo apto para zonas de clima cálido y baja humedad.

El melón es una de las frutas tropicales más conocidas y demandadas por los países desarrollados, por lo cual no es necesario hacer inversiones especiales para promocionarlo. En los últimos años, además, se ha incrementado su consumo gracias al auge de las ventas de productos precortados y listos para consumir, sistema para el cual es apto el melón.

El melón es un producto de temporada con acceso al mercado durante unos pocos meses y un ciclo de producción relativamente breve (Secretaría Ejecutiva de planificación Sectorial Agropecuaria, 1995).

Debido a lo anteriormente citado, es necesario aprovechar el cultivo mientras se produce y colocarlo en el mercado.

De acuerdo con las estadísticas de la *Food and Agricultural Organization* (FAO), durante 1997 se cultivaron 448 millones de toneladas de frutas frescas. La producción de melón se ubicó dentro de los primeros diez productos, después de la naranja, el banano y las uvas de mesa, pero por encima de la de piña, papaya y limón, y representó el 4% del total.

Dentro de los melones de mayor comercialización a nivel mundial se encuentran las variedades *Cantaloup* y *Honeydew*, cultivadas e importadas por Estados Unidos; y los melones *Galía*, *Charentais* y *Piel de Sapo*, producidos y distribuidos especialmente en Europa (Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Melón y Sandía de Costa Rica, (CANAPEM, 2005).

Según estadísticas emitidas por Procomer (2005), Costa Rica recibió de la exportación de melón en el año 2004, aproximadamente, 70 millones de dólares, de los cuales casi 40 millones correspondieron a Estados Unidos, lo cual lo coloca como el principal destino para exportar la fruta.

Existen varias razones que conllevan a las empresas a exportar el melón, entre ellas el buscar nuevos mercados, colocar excedentes y obtener mayores ganancias, por lo que la comercialización de esta fruta está generando nuevas oportunidades en otros mercados lejanos a Costa Rica (CANAPEM, 2005).

Costa Rica no exporta melón a sus vecinos centroamericanos, debido a que ellos también producen melón y a su vez son exportadores a Estados Unidos y la Unión Europea, por lo que compiten con Costa Rica.

Según don José Fidel Tristán, gerente general de Exporpack y presidente de la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Melón y Sandía, menciona que: “Mientras en Europa vendemos un 15% de nuestra producción, el 85% restante se va para Estados Unidos” (Cámara de Exportadores de Costa Rica, 1991. p. 59).

El comercio del melón es una actividad que va creciendo año tras año y que se va abriendo camino por diferentes destinos; bajo esas circunstancias, es necesario buscar la manera de mejorar las empresas dedicadas a la actividad para que aprovechen las oportunidades, como contribuir a abastecer a un gran mercado y mejorar la calidad de sus cultivos.

Para exportar a Estados Unidos o a cualquier otro destino, es necesario tener un plan y un conocimiento previo sobre el mercado y sus regulaciones, sin ello se obstaculiza el proceso de exportación y se convierte en una situación más difícil de realizar; además, se limitan las posibilidades de crecimiento de la empresa, puesto que desconoce el potencial que podría llegar a desarrollar si dominara el proceso y conociera la documentación que debe presentar cada vez que decide exportar el melón.

Esta situación hace necesaria la implementación de una guía de exportación de melón a Estados Unidos, que señale los documentos más importantes que deben presentar los exportadores y los trámites que se requieren. Esto facilitaría un sistema de información que da a conocer los pasos, documentos y requisitos del proceso de exportación de melón, con el fin de mejorar el desempeño de la empresa y del sector melonero en la comercialización internacional de la fruta.

### **1.3.1 Formulación del problema**

¿Cómo guiar el proceso de exportación de melón a Estados Unidos?

### **1.3.2 Sistematización del problema**

- ↪ ¿Cuáles son las motivaciones que conllevan a exportar melón a Estados Unidos?
- ↪ ¿Cuáles son los países exportadores de melón con los que compite Costa Rica para ingresar al mercado de Estados Unidos?
- ↪ ¿Cuáles son los principales obstáculos que tiene la exportación de melón?
- ↪ ¿Cuáles son los requisitos de exportación e importación para exportar melón a Estados Unidos?
- ↪ ¿Cuáles son los requisitos que establece la Ley de Bioterrorismo para la exportación de melón a Estados Unidos?
- ↪ ¿Cuál es la logística de exportación del melón a Estados Unidos?

**1.3.3 Matriz básica de diseño de investigación**

Tema	Problema	Objetivos	
Elaboración de una guía de exportación de melón a Estados Unidos.	¿Cómo guiar el proceso de exportación de melón a Estados Unidos?	<b>General</b>	<b>Específicos</b>
		Conocer el proceso de exportación de melón a Estados Unidos.	1- Conocer las motivaciones que conllevan a exportar melón a Estados Unidos de Norteamérica.
			2- Describir la competencia del país en materia de exportación de melón a Estados Unidos.
			3- Determinar los principales obstáculos a los que se enfrenta la exportación de melón a Estados Unidos.
		<b>Propuesta</b>	
		Crear una guía sobre los procedimientos de exportación de melón a Estados Unidos.	1-Señalar los requisitos necesarios para la exportación de melón a Estados Unidos de Norteamérica.
			2- Identificar los requisitos establecidos por la Ley de Bioterrorismo sobre la exportación de melón a Estados Unidos.
			3- Indicar la forma de transporte adecuada para transportar el melón a Estados Unidos.

**1.3.4 Matriz operacionalización de variables**

<b>Variab</b> les	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Instrumento de recolección de datos</b>
Cantidad de melón exportado.	Cantidad de la fruta destinada a la exportación hacia EE.UU.	Se puede dar por medio de el estudio de las cifras y estadísticas de Procomer.	Informes estadísticos emitidos por Procomer..
Estrategia de exportación.	Es el método por el cual se desarrolla un plan para vender un producto en el exterior.	Aplicación de bibliografía, libros y trabajos de investigación, para conocer y definir la estrategia de exportación.	Libros, Internet y trabajos de investigación.
Motivación para exportar.	Según Minervini (2002), se trata de las razones por las cuales se desea o se requiere vender un producto en el exterior y se buscan nuevos mercados para llevarlo a cabo.	Por medio del estudio de bibliografía especializada sobre las razones que median a la hora de tomar la decisión de salir del mercado interno para aventurarse en un mercado extranjero.	Libros e Internet.
Requisitos de exportación.	Son todas aquellas formalidades que lo gobiernos de Costa Rica y EE.UU. solicitan a quienes estén interesados en exportar melón.	Aplicación de entrevistas y estudio de reglamentos y documentación sobre los trámites de exportación e importación de Costa Rica y EE.UU. respectivamente.	Internet e informes realizados por los gobiernos de Costa Rica y EE.UU.
Requisitos de la Ley de	Son los trámites establecidos por la	Por medio del estudio de la bibliografía de la Ley de	Ley de Bioterrorismo



Bioterrorismo	Ley de Bioterrorismo emitida por el gobierno de EE.UU. sobre la exportación de melón.	Bioterrorismo.	
---------------	---	----------------	--

## **Capítulo II**

### **Marco teórico**

#### **2.1 Antecedentes**

A lo largo de su historia, Costa Rica ha sido un país productor y exportador de productos tradicionales como el café, el banano y el cacao; estos constituían la principal fuente de divisas del país y de los cuales dependía la economía de la nación para su crecimiento y desarrollo social, hace unos años atrás (Procomer, “Estudio Global para Identificar Oportunidades del Mercado de Frutas y hortaliza para los países en Centro América” 1999).

Sin embargo, en años recientes, se han comenzado a incrementar los cultivos no tradicionales como el de la piña, las flores, la mora y el melón, buscando aumentar el ingreso de divisas al país, generar más empleos, y diversificar un poco la producción y reducir, en cierta medida, la dependencia de los productos tradicionales ya que, como es bien conocido, de estos productos tradicionales existen bajas significativas en los precios que repercuten en su comercialización así como sobreproducciones a nivel mundial como en el caso del banano.

Fomentar las exportaciones de productos no tradicionales, no solo genera más divisas, sino que también crea más fuentes de empleo, ayuda a reactivar la economía, introduce nuevas tecnologías de siembra y tratamiento, y crea nuevos y cada vez más importantes socios comerciales.

El melón es un cultivo originario de la India y algunas regiones tropicales y subtropicales de África. Por ello, se le puede considerar como un cultivo para clima cálido que se desarrolla bien en condiciones de baja humedad, altas temperaturas e irradiación. Los suelos deben ser bien drenados, no arcillosos y con un nivel de nutrimentos medio (Soto et al. 1995).

Un suelo muy arcilloso puede llegar a producir una retención de la humedad, lo que podría incidir en la generación de enfermedades que afecten el cultivo y provoquen su pérdida (Soto et. al. 1995).

La producción de melón de exportación en Costa Rica inició con la empresa DAISA, por medio de un programa de desarrollo de CODESA. Las primeras exportaciones de melón a Estados Unidos se realizaron en 1979 y 1980. Durante los dos primeros años, se presentaron resultados positivos, posteriormente el proyecto fracasó (Monge, 1996).

En 1986, nuevamente se retoma el proyecto por medio de una empresa privada, el cual continúa vigente. Actualmente, el 50% de la producción de melón de exportación está en manos de la multinacional Del Monte (Monge, 1996).

Según Enlace Mundial (2004), otras empresas que se dedican a la exportación de melón son Melones de Costa Rica S.A., Melones del Pacífico, Exporpack S.A., Frutas de Parrita S.A. y Alimentos de Costa Rica S.A., las cuales se encuentran entre los cinco primeros lugares de producción y exportación. En el país, las principales regiones productoras debido a su clima y que cuentan con mayor capacidad productiva son Guanacaste, Alajuela y Puntarenas.

Como parte de la organización del sector, existe una Cámara Nacional de Exportadores y Productores de Melón y Sandía (CANAPEM) la cual contribuye a unificar el sector, promover las exportaciones y asegurar contactos entre productores y compradores. Esta entidad está ubicada en Sabana Sur.

El ciclo productivo del melón inicia en octubre y concluye en mayo. Se recolecta a partir del mes de diciembre, y comienza la época fuerte del melón tanto en Costa Rica como en otros países productores y exportadores como Panamá, Honduras y México (CANAPEM, 2005).

Durante esta época, el consumo nacional del melón también aumenta, ya que aunque se puede encontrar en cualquier época del año, durante esta es más fácil encontrarlo en muchos lugares y a precios más cómodos como, por

ejemplo, en el supermercado, en la Feria del Agricultor, en ventas callejeras y en pulperías, y el precio oscila entre los 100 y los 150 colones la unidad (Consejo Nacional de Producción, CNP, 2005).

## **2.2 Producción de melón**

El nombre científico del melón es *Cucumis melo L.*, y es una planta herbácea que se desarrolla anualmente (Infoagro, 2003).

Para su cultivo, el melón necesita terrenos con poca humedad, preferiblemente desértico, puesto que el exceso de agua podría provocar la pérdida de la plantación, por lo que en Costa Rica se utiliza la irrigación por medio de goteo. Así mismo, en lugar de utilizar químicos como el Bromuro de Metilo, la desinfección de la semilla del melón se hace por medio de la exposición de la semilla a los rayos solares, técnica que se denomina solarización (Monge, 1996),

Esta variación en la desinfección de la semilla se ha dado gracias a las regulaciones de los mercados externos, que son más exigentes y evitan el uso excesivo de pesticidas para que no afecten la fruta o la salud del consumidor.

Para prevenir el desarrollo de las enfermedades, se utilizan los plásticos en lugar de químicos, ya que se crea un microclima apto para el desarrollo de la fruta y el control de agentes patógenos. Sin embargo, una limitación que poseen los productores es que necesitan cerca de 17.2 tm de plástico y 393 km de manguera por cada 100 hectáreas de plantación, que se utilizan para cubrir e irrigar el terreno de siembra, y ni el plástico ni la manguera son reutilizables, por lo que se deben eliminar quemándolos luego de su utilización (Monge, 1996).

De acuerdo con CANAPEM (2005), existen diferentes variedades de melón; entre las que se exportan están las variedades Cantaloupe, que se caracteriza

por tener un peso aproximado de 0.5 a 2 kg por unidad, es de color salmón y piel gruesa y es el que más se comercializa en el territorio nacional.

El melón de tipo Honeydew es el más común en la exportación y se caracteriza por pesar entre 1.8 y 3.6 kg por unidad, es de forma redonda semialargada, tiene un piel lisa y suave, posee un color entre blanco y amarillo, no tiene un olor muy pronunciado, y es la variedad que Costa Rica más exporta, ya que presenta una larga vida poscosecha (Procomer, *Estudio Global para Identificar Oportunidades del Mercado de Frutas y Hortalizas para los Países de Centro America*, 1999).

Existen, además, según CANAPEM (2005), otras dos variedades que son un poco menos conocidas que las dos anteriores, éstas son el melón Charentais Galia que pesa entre 0.5 y 1 kg por unidad, tiene una forma parecida al Honeydew ya que es redondo semialargado, con una piel lisa de color entre gris y amarilla con franjas verdes, tiene un aroma muy pronunciado y es muy dulce y jugoso. Este tipo de melón no es muy recomendable para su almacenamiento y menos para la exportación, ya que es de corta duración una vez cortado. Y, finalmente, el otro tipo es el llamado Piel de Sapo, es el más grande de los antes citados, ya que pesa entre 2 y 6 kg por unidad, presenta una forma bastante alargada, la piel es de color verde (de ahí el nombre), tiene un aroma muy pronunciado y la pulpa blanca.

Sin embargo, estas cuatro variedades no son las únicas que existen, ya que constantemente diferentes empresas están desarrollando nuevas variedades de melones partiendo de los tipos antes citados, variedades que buscan adaptarse a los diferentes mercados a los que se exporta. No solo Costa Rica está experimentando en esta área, sino que otros países como Venezuela también lo hacen (CANAPEM, 2005).

El melón es una fruta factible de exportar puesto que la producción nacional logra abarcar el mercado nacional y se puede colocar el excedente en mercados externos, con lo que se evita perder parte de la producción o rebajar el precio a tal punto que no se puedan cubrir las ganancias.

### **2.3 Exportación del melón**

La exportación es el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior (PROCOMER, *Condiciones de Acceso a Estados Unidos: Productos Frescos*, 2005).

Según Minervini (2002), existen varias razones que pueden llevar a las empresas a buscar mercados externos, entre las cuales se pueden citar las siguientes:

- a) Necesidad de operar en un mercado de volúmenes que sea capaz de asegurar una dimensión industrial de la empresa.
- b) Dificultades de ventas en el mercado interno.
- c) Posibilidad de precios más rentables, ya que en el mercado interno los productos talvez no se valoran de forma suficiente y en el mercado externo las posibilidades pueden ser más interesantes.
- d) Elección de la política de desarrollo de la empresa, algunas empresas ven la exportación como una estrategia para desarrollarse.
- e) Para diversificar riesgos, ya que si se coloca parte de las producciones en el mercado externo, se pueden amortiguar los efectos de eventuales crisis.

En el caso del melón, se puede afirmar que las principales razones para exportarlo son: la sobreproducción nacional; la posibilidad de precios más rentables, puesto que se coloca a precios más altos en el mercado externo que en el nacional, por lo que puede dejar mayores ganancias; y operar en un mercado de volúmenes como Estados Unidos, en el que se logra colocar gran cantidad de la fruta, y donde, a pesar de que no cubre todo el mercado (el cual se ve complementado con exportaciones de Guatemala, Honduras y México), logra posicionarse (CANAPEM).

De acuerdo con Enlace Mundial (2004), los principales mercados a los que Costa Rica exporta melón son Estados Unidos, el cual ocupa un 57% del total de exportaciones; Alemania, que abarca un 13%; Holanda, con un 11%; Reino Unido, con un 10%; Italia, con un 5%; y otros, con un 4%, como Canadá, Puerto Rico y Francia, entre otros<sup>1</sup>.

Los embarques de melón que salen de puerto Limón en Costa Rica llegan a las bodegas localizadas en el puerto de Cambden, Nueva Jersey y Filadelfia, y de ahí los mayoristas distribuyen los productos hacia los estados del noreste, donde abastecen dos tercios de la población de Estados Unidos y un tercio de los consumidores canadienses. El producto se embarcan en cajas de nueve unidades (CANAPEM, 2005).

En el caso de Canadá, el melón se descarga en puertos estadounidenses y de ahí se va por tierra hasta ese país, para cuyo ingreso no existen requisitos fuertes, puesto que si logra ingresar a Estados Unidos se le permite el paso a Canadá (CANAPEM, 2005).

Los principales tipos de melón de exportación hacia Estados Unidos son el Cantaloupe y el Honeydew; el Cantaloupe también se ha logrado colocar en la Unión Europea con mucho éxito por parte de los exportadores costarricenses (CANAPEM, 2005).

El melón Cantaloupe presenta una limitación con respecto al tiempo de transporte, especialmente cuando su destino es la Unión Europea, ya que el periodo de utilidad de este tipo de melón luego de cortado es de veinte días. Esto implica que debe ser cortado, almacenado, transportado y colocado en el periodo de tiempo antes citado, por lo que se deduce que se debe buscar un servicio de transporte rápido, preferiblemente sin escalas, entre un país y otro (Fallas, 2005).

---

<sup>1</sup> Véase el anexo: Estadísticas de exportación 2004

El melón debe ser transportado en contenedores refrigerados a una temperatura de 45 grados Fahrenheit, para que pueda preservarse hasta que sea colocado en el mercado y se pueda vender (Fallas, 2005).

Según Fallas (2005), es importante recalcar que las ventas de melón de Costa Rica no compiten con la producción local de Estados Unidos, ya que se exporta en la llamada “ventana”, es decir, cuando Estados Unidos, por cuestiones climáticas, no es capaz de producir suficiente cantidad de fruta para abastecer a su mercado.

Es en esta “ventana” donde los países suplidores de melón como México, Honduras y Costa Rica toman ventaja y colocan su producción en Estados Unidos y aprovechan las diferencias climáticas.

De acuerdo con las estadísticas de exportación de PROCOMER (2005), durante el año 2004 se obtuvieron por concepto de exportaciones de melón cerca de 70.1 millones de dólares.

La calidad de producto; un clima apto para el desarrollo de la fruta, ya que se cultiva en climas cálidos; y los controles sanitarios han favorecido el posicionamiento del melón en los principales mercados internacionales como Estados Unidos y la Unión Europea.

Estados Unidos es un mercado que presenta grandes restricciones para el ingreso de productos provenientes de otros lugares, para ello cuenta con entidades como el Departamento de Agricultura de su país y con la Administración de Drogas y Alimentos, con sus siglas en inglés FDA, y muy recientemente se le ha sumado la Ley de Bioterrorismo.

Para evitar las enfermedades ocasionadas por contaminación con alimentos importados, la política de seguridad alimentaria del Departamento de Agricultura de Estados Unidos y de la Administración de Drogas y Alimentos, FDA, se ha tomado más agresiva, ya que busca incrementar las medidas de



control en las normas de sanidad e higiene, y exigir la aplicación de estándares de seguridad equivalentes a los estadounidenses para los productos frescos importados.

Entre los puntos más importantes de ingreso están los certificados fitosanitarios que garantizan que los melones que ingresan están libres de plagas y enfermedades. Entre estas plagas y enfermedades más comunes están de la mosca de la fruta (*Anastrepha*), la mosca del melón (*Tephritidae*) y la mosca de la fruta Suramericana (*Anastrepha grandis*), las cuales producen el debilitamiento de las plantas, ya que se alimentan de esta; además, la manchan y no permiten que se desarrolle bien (Monge, 1996).

Si las zonas de los países productores de melón no están declaradas como libres de estas plagas, su producción no podrá ser exportada a Estados Unidos, puesto que no lo dejarían pasar del puerto y la carga se perdería completamente dejando sin ganancias a los productores.

Es por esto que Estados Unidos impuso una serie de restricciones para permitir el ingreso de la fruta, y todos los países deben obedecerlas para poder comercializarla, y Costa Rica no es la excepción. Junto a los requisitos de exportación se debe tomar en cuenta el impacto que tiene la Ley de Bioterrorismo y cómo afecta la exportación de melón.

Una vez que se decide ingresar al proceso de exportar, se debe realizar de la mejor manera ya que existe actualmente mucha competencia y basta un error para quedar fuera del proceso y perder todo lo que se había alcanzado hasta el momento y, además, las futuras oportunidades. Contar con una guía que señale algunos de los pasos más importantes ayudaría a tener un horizonte más claro y definido de que se debe hacer y cómo hacerlo.

Una guía es una estrategia de pasos que facilita llevar un control de las etapas de la exportación de melón a Estados Unidos; así, productores, exportadores o quien esté interesado en llevar a cabo el proceso puede consultar una guía

simplificada con los pasos más importantes y con la información que se debe conocer acerca de dicho proceso que facilitará su trabajo.

En toda exportación se incluyen los siguientes documentos: factura comercial, lista de empaque o "Packing List", certificado fitosanitario, certificado de calidad, certificado de origen, orden de embarque, declaración única de aduanas (DUA) y el conocimiento de embarque. Es importante mencionar que dependiendo del tipo de producto algunos documentos se pueden obviar (Banco Nacional de Costa Rica, 2005).

En la guía se mencionan los pasos y se detallan los documentos que se deben aportar para poder exportar, así como los que se requieren para ingresar en el mercado de Estados Unidos; y se explica el proceso del transporte con la forma en que se almacena y se transporta el melón de Costa Rica a Estados Unidos.

## **Capítulo III**

### **Marco metodológico**

#### **3.1 Tipo de investigación**

La investigación sobre la oportunidad de exportación de melón a Estados Unidos y la guía de exportación es un estudio descriptivo sobre las posibilidades y oportunidades que se presentan para exportar melón. Es necesario conocer los motivos que llevan a las empresas a exportar y por qué prefieren exportar que permanecer solamente en el mercado nacional. En el caso del melón, se presentan los motivos para venderlo en el mercado externo y se describen algunas de las principales razones para ello.

Asimismo, se analizan los requisitos para poder llevar a cabo la exportación de melón y para ello se deben citar todos los requisitos de índole legal, técnico y fitosanitario que presenta Estados Unidos, y conocer los que tiene Costa Rica a la hora de realizar trámites de exportación.

Por medio de la descripción y el análisis de los objetivos, se puede determinar la oportunidad del éxito de una exportación y los aspectos que esta involucra, así como conocer por medio de una guía algunos de los pasos por seguir que son necesarios e interesan a quienes están involucrados en el proceso de exportación y a cualquier persona o ente interesado en conocerlos.

La misma investigación podría servir como base para estudios posteriores sobre temas como los costos o estudios de mercado más profundos, o inclusive para la exportación de algún producto similar como la sandía, puesto que dicho estudio carece en sí de elementos como el análisis de costos.

La investigación describe las motivaciones para exportar, los requisitos, el impacto de la Ley de Bioterrorismo y el proceso de transporte, con el fin primordial de sentar una base para la exportación del melón costarricense a

Estados Unidos y crear una guía con algunos de los pasos más importantes de la exportación de esta fruta.

### **3.2 Sujetos y fuentes de información**

Las fuentes de información que se utilizan en la investigación son las siguientes:

- ↪ Primarias: entrevistas a personeros de la Cámara Nacional de Exportadores y Productores de Melón, y al señor Henry Fallas, agente de ventas de productos refrigerados de la naviera Maersk Sealand. Además, se revisaron artículos de publicaciones elaborados por PROCOMER, documentos oficiales emitidos por el Ministerio de Comercio Exterior sobre las estadísticas de exportación, artículos periodísticos de los periódicos La Nación y La República y documentos sobre el proceso de transporte de melón.
  
- ↪ Secundarias: tesis de diferentes universidades referentes a los procesos de exportación, y estudios de mercado elaborados por PROCOMER sobre el mercado estadounidense.

El sujeto de investigación del estudio es el proceso de exportación de melón a Estados Unidos, los requisitos que implica, el impacto de la Ley de Bioterrorismo, y la forma en que se puede mejorar el proceso de exportación, en este caso la guía de exportación de melón a Estados Unidos.

El proceso de exportación implica una serie de pasos o etapas en cuanto a documentación y al proceso del transporte. El sujeto de investigación se eligió por las oportunidades que representa para el comercio internacional del país; la carencia de una guía que estipule algunos de los pasos más importantes en documentación y transporte, entre otros del melón; por la serie de requisitos que presenta un mercado de grandes dimensiones; y por que, además, EE.UU.

es el principal socio comercial del país y uno de los principales destinos a los que se exporta el melón.

### **3.3 Instrumentos de recolección de datos**

De acuerdo con los requerimientos del estudio y a la facilidad de adaptación, los instrumentos seleccionados son los siguientes:

- ↳ Entrevista a expertos en el tema de exportación de melón, con preguntas abiertas con las cuales se obtendrá más información del proceso y opiniones sobre los trámites, requisitos, competencia, transporte y motivaciones, entre otros.
  
- ↳ Archivos, información como estadísticas, reportes de producción, de exportación, principales mercados, volúmenes exportados a cada mercado, variedades de la fruta que se produce y la que se exporta se pueden encontrar en lugares como PROCOMER o la Cámara Nacional de Exportadores y Productores de melón, y se consideran como fuentes escritas fiables sobre los datos estadísticos del melón.
  
- ↳ Análisis secundario; se utilizan estudios ya elaborados por otros investigadores en cuanto a sistemas de exportación y competencia en la exportación de Melón, obtenidos en universidades y en artículos periodísticos y revistas, así como artículos o investigaciones publicadas en Internet.
  
- ↳ Consultas bibliográficas sobre exportación, sobre el mercado estadounidense, sobre el melón y sobre exportaciones.

### **3.4 Alcance y limitaciones de la investigación**

La investigación abarca una serie de objetivos y variables relacionados con lo que se desea conocer sobre el proceso de exportación de melón a Estados Unidos, para poder elaborar una guía de exportación que simplifique el conocimiento del procedimiento que se debe llevar a cabo, como las razones para exportar a Estados Unidos, conocer cuáles son los países que también exportan melón a ese país y sus volúmenes, los requisitos y trámites, la influencia de la Ley de Bioterrorismo y el proceso de transporte.

De esta forma, cualquier persona que esté interesada en conocer sobre el proceso puede consultar la guía y darse una idea general de lo que necesita para llevar a cabo un proceso de ese tipo, y así evitar tener que ir a preguntar a un lugar y después a otro.

Existen algunas investigaciones previas sobre la materia en cuanto a la exportación y al mercado, entre otros, pero cada investigación es por separado, no hay ninguna que abarque los temas como los presenta la guía de exportación. Este documento además, deja de lado otros temas, como los costos de producción y de exportación, ya que estos son variables y no fijos, y por que es un estudio exploratorio que podría servir como base para un futuro estudio financiero sobre los costos; sin embargo, la investigación no los incluye como uno de los objetivos.

El estudio intenta crear una guía de exportación que facilite el proceso, mediante el estudio previo de las variables y del procedimiento de exportación. La principal limitación que presenta el trabajo es la variable de costos, cuyo análisis no es uno de los objetivos debido a razones antes citadas; además, el transporte es analizado en su proceso, independientemente de la naviera que se utilice, puesto que el acceso a esa información no es muy factible debido a la competencia entre las empresas que se dedican a esto y el acceso a la información que brindan.

## Capítulo IV Análisis e interpretación de resultados

### 4.1 Guía de Exportación de Melón a Estados Unidos

#### 4.1.1 El melón en Costa Rica

El melón (*Cucumis melo*), es una fruta originaria de las regiones tropicales y subtropicales de África Occidental, luego se introdujo en Asia y, por último, en América, donde se ha adaptado a regiones cálidas de poca precipitación y baja humedad (Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria, 1995).

Existen tres tipos de melón cultivados en Costa Rica:

1. *Cucumis melo* var. *Reticulatus* Naud: a este tipo pertenecen las variedades Powdery Mildew, Resistent no 45, Hale's Best Jumbo, Edisto, Edisto 47, Gulfcoast, Ananás Temprano de ameidca.
2. *Cucumis melo* Var. *Cantaloupensis* Naud: cantalupo o cantaloupes.
3. *Cucumis melo* Var. *Inodorus* Naud: con variedades como Honey Dew, Orange Flesh, Valenciano, Casava, Goleen Beauty, Meted Gem, Amarelo CAC, Melogold, Early Deliciosos, Amalfi. (Instituto Interamericano para la Cooperación Agrícola [IICA], 2003)<sup>2</sup>

De los anteriores tipos de melón, y tal y como se menciona en el marco teórico de la investigación, las variedades que Costa Rica produce y comercializa internacionalmente son: Cantaloupe, Honey Dew, Dorado, Galia, Piel de Sapo, Charantais y Orange Flesh (IICA, 2003).

Normalmente, en el país se consume esta fruta en estado natural o en postres ya sea en las casas o en restaurantes, y no existe en el mercado productos derivados del melón como melón precortado, jaleas, conservas, etc. Es normal comprarlo en el mercado nacional por unidad y rara vez viene empacado.

---

<sup>2</sup> Véase anexo: Características de las variedades comerciales más importantes.

La investigación se centra en la exportación de dos tipos comerciales de melón: el Cantaloupe y el Honey Dew, puesto que son las variedades más comercializadas debido al rendimiento durante el proceso de exportación, dado que resisten más días que los demás tipos. El melón de tipo Honey Dew puede llegar a resistir aproximadamente 20 días poscosecha.

De acuerdo con el capítulo 8 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías: “Frutas o frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías”, el código para melones frescos es 0807.19.00.00 y para melones congelados es 0811.90.00.90. El primero de los códigos, 0807.19.00.00 es el que abarca a las exportaciones de la fruta de Costa Rica (IICA, 2003).

Como se ha mencionado anteriormente, el melón es un cultivo estacional y se limita a los meses de verano, a saber, enero, febrero, marzo y abril. Cuando inicia la temporada de lluvias, la actividad cesa, puesto que las frutas se pueden pudrir.

Generalmente, las plantas productoras de melón tienen desechos que deben planificarse de manera tal que se destinen al mercado local o como suplemento alimenticio de ganado de la zona, lo cierto es que deben deshacerse rápido de ese desecho, puesto que les podría negar el permiso fitosanitario de exportación (PROCOMER, “Melón”, 2004).

Según las Estadísticas de Producción de Procomer (2005), es importante recalcar que el melón es uno de los principales productos frescos de exportación del país, después del banano y la piña durante el 2004, y por encima de la yuca y el plátano, provenientes del régimen definitivo. En el siguiente cuadro se puede apreciar una comparación con el año 2003 y el porcentaje que representó el melón.



**Cuadro #1**  
**Costa Rica: Principales Productos Frescos de Exportación 2003–2004**  
**(en millones de dólares)**

Descripción	2003	%	2004	%	Variación (%)
Banano	548.3	59.8	532.7	54.8	-2.8
Piña	207.6	22.6	256.1	26.3	23.4
<b>Melón</b>	<b>66.5</b>	<b>7.3</b>	<b>70.1</b>	<b>7.2</b>	<b>5.4</b>
Yuca	25.7	2.8	34.5	3.5	34.4
Plátanos	8.1	0.9	10.6	1.1	31.4
Ñame	7.4	0.8	10.5	1.1	41.6
Chayote	10.1	1.1	10.3	1.1	1.6
Otros frutos sin cocer	9.5	1.0	8.7	0.9	-8.0
Malanga	5.8	0.6	7.9	0.8	35.2
Sandías	4.8	0.5	6.6	0.7	38.1
Mangos Frescos	3.5	0.4	4.0	0.4	15.1
Ayotes	1.6	0.2	2.4	0.3	50.6
Macadamia Seca	2.2	0.2	2.3	0.2	8.2
Otras hortalizas frescas o refrigeradas	1.7	0.2	2.2	0.2	28.2
Otras raíces y tubérculos	1.8	0.2	1.9	0.2	7.3
Otros	12.5	1.4	12.0	1.2	-3.5
<b>Total</b>	<b>916.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>972.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>6.1</b>

Fuente: Estadísticas de Exportación 2004, PROCOMER

#### 4.1.1.1 Norma oficial para el melón Cantaloupe de consumo en estado fresco

En el país existe la Norma oficial para melón cantaloupe de consumo en estado fresco, publicada por el diario La Gaceta el 7 de octubre de 1988, la cual tiene por objeto establecer las características y calidades que debe presentar el melón para ser consumido en estado fresco (La Gaceta, 1988).

La norma incluye información sobre definiciones, factores de composición y calidad, los aditivos y contaminantes, el acondicionamiento y la rotulación<sup>3</sup>.

#### 4.1.1.2 Empresas exportadoras de melón

Según el documento Estadísticas de exportación 2004 de Costa Rica, para el año 2004 existían registradas 29 empresas con ingresos mayores a \$12 000, de las cuales exportan a Estados Unidos 16 empresas, y existen además empresas dedicadas solo a la producción para consumo local<sup>4</sup> (PROCOMER, 2005).

La mayoría de esas empresas se ubican en las zonas de cultivo, las cuales están en Alajuela, Guanacaste y Puntarenas<sup>5</sup>, como se puede observar en el siguiente cuadro.

**Cuadro # 2**  
**Zonas de producción de melón en Costa Rica**  
**(por provincia)**

Provincia	Cantón
Alajuela	San Mateo
	Orotina
	Atenas
Guanacaste	Liberia
	Bagaces
	Carrillo
	Cañas
	Abangares
	Hojancha
Puntarenas	Puntarenas
	Esparza

<sup>3</sup> Véase el anexo: Norma Oficial para Melón Cantaloupe de consumo en Estado Fresco

<sup>4</sup> Véase el anexo: Costa Rica: Principales empresas exportadoras de melón, 2004.

<sup>5</sup> Véase el anexo: Mapa de zonas de cultivo del melón en Costa Rica

	Osa
	Aguirre
	Parrita
	Corredores
	Garabito

Fuente: Dpto. de Análisis e Información de Mercados CNP (Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria, 2000)

Las empresas que son productoras y no exportadoras de melón se ubican en los cantones de Cañas y Parrita, y son pequeños productores que tratan de suplir la demanda nacional y que si tuvieran un poco más de inversión y una mejor preparación técnica y legal, podrían aventurarse en las exportaciones y lograr el crecimiento de la empresa y las ventajas que ello conlleva. La guía de exportación de melón podría señalar un camino para conocer los pasos y documentos necesarios para la exportación y así beneficiar a la empresa.

Se estima que el empleo directo generado por la producción y la exportación de melón en Costa Rica asciende a 20 mil personas aproximadamente (IICA, 2003).

Debido a que el cultivo de melón es estacional, se siembra a partir de octubre y la cosecha inicia en diciembre y hasta mayo, el empleo es temporal. Muchas de estas empresas están catalogadas por PROCOMER como PYMES (IICA, 2003).

Para el año 2004, las principales empresas exportadoras de melón son:

- Melones de Costa Rica S.A.
- Melones del Pacífico
- Exporpak S.A.
- Frutas de Parrita S.A.
- Alimentos de Costa Rica S.A. (Enlace Mundial, 2004)

#### **4.1.1.3 Proceso de producción**

La producción del melón consta, resumidamente, de los siguientes pasos, que son de interés para la investigación como información general para conocer el procedimiento que implica la producción del melón.

- Preparación del terreno.
- Siembra directa.
- Fertirrigación por medio de goteo.
- Fumigación para el control de plagas y enfermedades.
- Cosecha (de 56 a 65 días después de la siembra).
- Limpieza, selección enfriamiento y empaque de la fruta.
- Transporte refrigerado y exportación de la fruta (IICA, 2003).

El paso de la fumigación es uno de los más importantes, además de estar relacionado con el proceso de exportación, puesto que se debe certificar que la fruta está libre de plagas y que se puede exportar y de esta manera evitar que el contenedor sea detenido en el puerto del país importador para ser inspeccionado por ello.

En la próxima tabla se muestran los aspectos que se consideran como daños leves y serios.

**Cuadro # 3**  
**Daños al melón**

Daños serios	Daños menores
Pudrición.	Coloración anormal.
Daños causados por la incidencia de insectos o roedores.	Quemaduras leves por el sol y aire.
Daños mecánicos severos.	Daños físicos y mecánicos leves.
Magulladuras causadas por el manejo.	
Daño físicos severos.	
Frutos mal formados o blandos.	
Quemaduras del sol.	
Rajaduras por exceso de maduración.	
Líquido en la cavidad de las semillas.	

Fuente: Norma oficial para el melón Cantaloupe de consumo en Estado Fresco, La Gaceta, 1988

#### 4.1.2 Países competidores del melón costarricense

Estados Unidos es un país productor de melón, principalmente en los estados de Arizona y California durante la época veraniega; sin embargo, cuando el invierno llega a las zonas productoras, se ve imposibilitado de continuar con la producción, por lo que abre sus puertas al ingreso de melón proveniente de algunos países al sur del suyo como México, Honduras, Guatemala y Costa Rica (Procomer, *Estudio Global para Identificar Oportunidades del Mercado de Frutas y Hortalizas para los Países en Centro América*, 1999)<sup>6</sup>.

Esto es una gran oportunidad para estos países, puesto que les permite colocar sus frutas y generar más divisas por concepto de exportaciones así como mejorar su economía y las relaciones comerciales con Estados Unidos.

<sup>6</sup> Véase el anexo: Cuadro de la Producción Mundial de Melón para 1997

Durante esta época, estos países suplen la demanda melonera del país compitiendo entre sí; todos ellos exportan las variedades Cantaloupe y Honey Dew, entre otros. A su vez, existen otros países productores y exportadores como China (que representó para el año 1999 el 28.5% de la producción mundial); además están Irán, Turquía y España, entre otros (Corporación Colombiana Internacional, CCI, 1999).

Para efectos prácticos, en esta investigación se citarán los ejemplos de México, Honduras y Guatemala, ya que al estar en la misma región y exportar al mismo destino, son la principal competencia de Costa Rica, especialmente México debido a la información que se detalla a continuación.

#### **4.1.2.1 El melón en México**

Según la Secretaría de Economía de México (2004), el crecimiento de las exportaciones de melón ha sido lento desde 1991 al 2003, debido a varios factores como la mayor competencia internacional, y la saturación de mercados en ciertas temporadas, lo que provoca la caída de precios; el mayor consumo interno; y al hecho de que una buena parte de la superficie que se dedicaba al cultivo de melón ahora se destina al cultivo de otros frutos u hortalizas.

Estados Unidos consume un gran porcentaje de la producción de melón de México destinada a exportación, pues cuenta con la ventaja de la cercanía geográfica que facilita el transporte de este por tierra y abarata los costos. Pero, a pesar de ello, en los últimos años ha tendido a la baja por la fuerte competencia de países como Costa Rica, Honduras y Guatemala; por ejemplo, en 1996 el consumo de melón mexicano fue de 44.90% y en el 2001 de 29.23% (Secretaría de Economía de México, 2004)<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Véase el anexo::México, exportaciones de melón.

La mayor dificultad que tiene México es el esquema arancelario y no arancelario. Entre las primeras está un gravamen del 35% si se exporta durante el periodo que va desde el 16 de mayo al 31 julio, válida hasta el 31 de enero de 2008; de carácter no arancelario está la suspensión de las importaciones de melón impuestas en el 2002 aduciendo una serie de brotes de salmonela vinculadas a 2 muertes y 18 hospitalizaciones, según la FDA (Secretaría de Economía de México, 2004).

México exportó, en el año 2000, 406 mil toneladas por 127 millones de dólares; Guatemala exportó 184 mil toneladas por 55 millones de dólares y Costa Rica exportó 101 mil toneladas por 41 millones de dólares. Se estima que las importaciones de la variedad Cantaloupe en Estados Unidos, tanto en valor como en volumen, son aproximadamente el doble de las de la variedad Honeydew. El principal proveedor de la variedad Cantaloupe es México, mientras que el de Honeydew es Honduras (Secretaría de Economía de México, 2004).

La estrategia de México es cultivar el melón en las zonas de clima muy cálido y constantes sequías como algunos lugares de los estados de Michoacán, Sonora, Jalisco, Colima, Durango y Coahuila (Secretaría de Economía de México, 2004)<sup>8</sup>.

#### **4.1.2.2 El melón en Honduras**

Según Medardo Galindo, gerente de la Federación de Agroexportadores de Honduras, el melón se comenzó a cultivar en la década de los ochenta, como un sustituto del cultivo de algodón y actualmente ocupa el segundo lugar entre los productos no tradicionales de Honduras, cuyos principales mercados son Estados Unidos, Canadá y Europa (La Prensa, 1999).

---

<sup>8</sup> Véase el anexo : Mapa de México, zonas de cultivo de melón.

El principal proveedor de melón Honeydew en el mercado de Estados Unidos es Honduras, seguido por Costa Rica, Guatemala, Panamá, México y Nicaragua. Honduras lo exporta con una presentación en caja de 15 unidades (CCI, 1999).

La importancia económica del melón hondureño radica en que para el año 2001 representó el 11% de las exportaciones agrícolas y que le ha abierto a Honduras las puertas del comercio internacional. La mayor zona de cultivo en el país es la parte sur (Secretaría de Industria y Comercio, SIC, 2004).

De acuerdo con el SIC (2004), la estrategia de Honduras es exportar el melón como fruta fresca en su mayoría, y con pequeñas opciones de fruta congelada. El 94% de las exportaciones de Honduras durante el año 2003 tuvieron como destino Estados Unidos.

Como parte del canal de comercialización que Honduras utiliza, está abasteciendo a Estados Unidos por grandes empresas a través de un mercado abierto “brokers”, y para mejorar el acceso al mercado está incursionando en el abastecimiento a grandes cadenas de supermercados (SIC, 2004).

#### **4.1.2.3 El melón en Guatemala**

Guatemala exporta melón desde mediados de febrero hasta finales de abril, y entre mediados de noviembre y finales de diciembre, en cajas de 9 y de 12 unidades (CCI, 1999).

La empresa Del Monte es la que domina el mercado, cuyo principal destino es Estados Unidos, en lo que se refiere a la variedad Cantaloupe y también produce Honey Dew para Europa. El producto se cultiva en las zonas de Zacapa y la costa del Pacífico sur.

Para la cosecha 1997-1998, Guatemala produjo 93,735 Tm de melón, y de estas 64,932 se destinaron a la exportación (CCI, 1999).



Es importante mencionar que los productores y exportadores latinoamericanos están unidos en una confederación que intenta defender y fortalecer sus intereses comunes; en esta Confederación se encuentran países como Costa Rica, Honduras, Panamá, Guatemala, Nicaragua y Venezuela, que son los productores de melón latinoamericano (Prendas, 2003).

#### **4.1.3 Obstáculos a la exportación**

Realizar una exportación no es tarea sencilla, se deben llevar a cabo una serie de procesos que van desde el cultivo como antes se mencionó, hasta la coordinación de los recursos por parte de la empresa exportadora, y además de algunos factores externos como se verá a continuación.

##### **4.1.3.1 Falta de buques**

Como parte de los obstáculos externos que se enfrenta la empresa, está el temor por la falta de buques para exportación, ya que la época de exportación de melón coincide con la de otros productos agrícolas como el mango, la piña, la sandía y el banano, puesto que Costa Rica requiere una gran oferta de carga marítima, la cual según un informe de la Junta de Administración Portuaria y de Desarrollo Económico de la Vertiente Atlántica (JAPDEVA) estableció que la carga total creció un 4% en el año 2004 con respecto al 2003, y de ese porcentaje las frutas frescas representan un 25% (Barquero, *Agro vislumbra crisis por falta de buques*, 2005).

La preocupación de los exportadores se basa en la baja oferta de contenedores refrigerados en los últimos tres años. El problema se presenta en que al ser productos perecederos, no es recomendable su permanencia en fincas o en muelle por la pérdida de calidad y el alto costo por el uso de refrigeración en su mantenimiento. (Barquero, *Agro vislumbra crisis por falta de buques*, 2005).

Algunos de los problemas son:

- ↳ El tiempo de espera en Limón aumentó 1.4 horas promedio en los primeros cinco meses del 2005.
- ↳ Aunque estén frías, un largo tiempo de espera provocará la pérdida total de las frutas.
- ↳ Algunas navieras no traen los buques a Costa Rica por los problemas en los muelles, de acuerdo con José Antonio Daris, presidente de la Cámara Nacional de Agricultura y agroindustria (Barquero, 2005).
- ↳ Además, existe una gran competencia por los viajes a China e Irak, a este último a principios del año en curso por el proceso de reconstrucción y a China por el crecimiento económico que está viviendo, al ser grandes distancias pagan tarifas altas, de tal manera que se están usando contenedores refrigerados para transportar carga seca (Barquero, Agro vislumbra crisis por falta de buques, 2005).

El melón no solo compite a nivel externo con otros países exportadores, sino que lo hace también internamente, pero con otras frutas, y lo hacen por contenedores refrigerados y por espacio en los barcos. En algunos casos, la fruta se puede colocar en el mercado nacional, pero los exportadores se arriesgan a perder contratos con sus clientes y la ventaja que pueden tomar de ello sus competidores.

De acuerdo con Silvio Segnini, gerente general de la firma Desacarga: “Los problemas con estos servicios ya son cosa de todos los años” (Barquero, Agro vislumbra crisis por falta de buques, 2005).

#### **4.1.3.2 Tarimas curadas**

Otro de los obstáculos que deben enfrentar las empresas es la exigencia por parte de Estados Unidos de curar las tarimas de madera, de acuerdo con la norma que regula el tratamiento de madera que adoptó el país en la Organización de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria en el

2002. Una vez que el melón es empacado en cajas de cartón, estas cajas se estiban sobre unas tarimas de madera para evitar golpes durante el transporte y deterioro (Barquero, *Exigencia de curar tarimas inquieta a los exportadores*, 2005).

El proceso al que se deben someter estas tarimas es ser curadas con fumigaciones con agroquímicos o puestas en hornos o calderas enormes para que mediante el calor se eliminen las plagas o animales pequeños y así presentar una certificación de que la madera está libre de plagas (Barquero, *Exportaciones en riesgo por tarimas*, 2005).

Luis Echeverría, director del Servicio fitosanitario del Estado (SFE), comenta: dice que: “Algunos de los exportadores aún no mantienen los controles suficientes; eso puede causar que sus productos sean rechazados y quemado en los puntos de entrada a Estados Unidos” (Barquero, *Exigencias de curar tarimas inquieta a los exportadores*, 2005)

Las tarimas no solo se utilizan para exportar melón, muchos otros productos agrícolas las utilizan, como las frutas tropicales y las plantas ornamentales.

Entre las dificultades del sector están que los hornos o calderas funcionan con combustibles derivados del petróleo, por lo que al subir el precio de este, se incrementarán los costos de producción. Una posible solución es utilizar tarimas plásticas, pero estas son muy costosas; además, no es muy recomendable comprar las tarimas ya curadas para almacenarlas, puesto que al ser Costa Rica un país tropical requieren de muchos cuidados especiales (Barquero, “Exportaciones en riesgo por tarimas”, 2005).

Es necesario que los empresarios que utilicen tarimas no las almacenen en lugares húmedos u oscuros, ya que podrían exponerlas a las plagas o a los animales pequeños que finalmente dañarían los melones.

Según Barquero (*Exigencia de curar tarimas inquieta a los exportadores* 2005), Echeverría hizo un llamado a los exportadores para que acudan al Servicio

Fitosanitario del Estado (SFE), donde desarrollan programas de orientación y capacitación en este campo.

Un problema más que enfrentan los productores y exportadores de melón de Costa Rica, es la infraestructura tanto vial como portuaria: el mal estado de las carreteras contribuye a demorar el proceso de transporte, al maltrato de la fruta y disminuir la calidad; y la portuaria, por la capacidad algo reducida de los puertos de exportación y el tiempo de carga y descarga de los contenedores.

#### **4.1.3.3 Las “4P”**

Otros obstáculos que enfrentan las empresas son los relacionados con las “4P” según INFOPYME (2005), a saber:

- ↳ Producto: no contar con el producto adecuado o no poder adaptarlo a los requerimientos del mercado objetivo, así como no poder dar abasto con demanda son ejemplos de obstáculos de producto.
- ↳ Precio: no alcanzar competitividad por un cálculo deficiente del costo y determinación del precio, o no realizar un estudio de la competencia.
- ↳ Plaza: desconocimiento de los canales de distribución adecuados, selección incorrecta de distribuidores, falta de conocimiento de la mejor forma de realizar contratos.
- ↳ Promoción: falta de recursos, desconocimiento de los mecanismos de promoción utilizados en el mercado objetivo.

El melón como producto de exportación debe ajustarse a ciertos requerimientos del mercado destino, Estados Unidos, en cuanto a su tamaño, sabor y la manera en la que es tratado; por ejemplo, el melón debe ser lavado a presión con agua clorinada, para eliminar cualquier tipo de patógeno que se encuentre en la superficie. Se debe, así mismo, determinar el nivel de sólidos solubles (grados brix) que en el caso del Cantaloupe es de 9 grados brix y del Honey dew, aunque no está establecido, se recomienda 10 grados brix. Este

procedimiento lo hacen como parte de una inspección antes de empacarlo, conocida como inspección de calidad y que además conlleva una inspección posterior al empacado para determinar la apariencia general del estado de la fruta y asegurar que su calidad sea la correcta (Procomer, “Estudio global para identificar oportunidades del mercado de frutas y hortalizas para los países en Centroamérica”, 1999).

Entre las características del melón de exportación se deben incluir las siguientes:

- ↪ Los melones deben estar intactos, firmes y de aspecto fresco.
- ↪ Sanos: las frutas podridas se descartan.
- ↪ Limpios.
- ↪ Libres de plagas.
- ↪ Libres de daños causados por plagas.
- ↪ Exentos de humedad exterior anormal.
- ↪ Exentos de olores y sabores extraños.
- ↪ Deben tener un grado suficiente de desarrollo y madurez para ser capaces de:
  - Soportar el transporte y las manipulaciones para llegar en un estado satisfactorio a su lugar de destino (Procomer, *Estudio global para identificar oportunidades del mercado de frutas y hortalizas para los países en Centroamérica*, 1999).

↪ Y finalmente, el calibre se determina por el peso de la fruta o por el diámetro de su sección ecuatorial; por ejemplo, para o los de tipo Charentais (melón Cantaloupe y Honey dew) el calibre por peso es de 250 gramos y por diámetro de 7.5 cm. Cuando el calibre se exprese en términos de peso, el peso del melón más grande de cada empaque no deberá superar en más del 50% al del más pequeño; y cuando se calibre por diámetro, el diámetro del melón más grande de cada embalaje no podrá superar en más del 20% al del más pequeño (Procomer, *Estudio global para identificar oportunidades del mercado de frutas y hortalizas para lo países en Centroamérica*, 1999).

El precio del melón no se considera en la investigación, pero se recomienda estudiar los precios de la competencia y determinar la oferta y demanda, así como los gastos en los que se incurrirá al exportar el producto, como la producción, el transporte y su comercialización para ofrecer un precio competitivo y que genere utilidades.

Antes de exportar, es necesario conocer el mercado al que se envía la fruta así como establecer contactos con posibles distribuidores, esto lo puede hacer el exportador por medio de ferias internacionales así como con su estudio de la competencia o de listas de distribuidores de frutas o compradores en PROCOMER.

La empresa debe estar segura, antes de exportar de que el canal que escogió es el más apropiado; muchos exportadores de melón lo venden a grandes mayoristas y estos lo distribuyen a supermercados, lo cual se puede tomar como guía si no se tiene un canal de distribución definido. Si no se tiene definido, más adelante en la investigación se detallan algunos ejemplos de canales de distribución que pueden ser de utilidad.

Una vez que se decide exportar, se debe promocionar el producto si se quiere que tenga una buena venta. Se puede utilizar una regulación de carácter voluntario como promoción, ya que permite presentar “posters”, “brochures”, volantes, libretas, o etiquetas adhesivas que se le dan a los distribuidores o supermercados para que a la hora de colocar la fruta, estos se ubiquen en el área donde están los productos, sin que estén adheridas a ellos, y brinden información al consumidor y promocionen el producto (Procomer, *Condiciones de acceso a Estados Unidos: Productos frescos*, 2004).

Si lo que se desea es una promoción internacional del producto, el exportador se puede valer de ciertas herramientas, entre ellas:

↳ Publicidad,

↳ Visitas, como por ejemplo, misiones comerciales.

- ↪ Participación en ferias internacionales.
- ↪ A través de Internet.
- ↪ Muestras del producto.
- ↪ Catálogos, en los que se describa el producto.
- ↪ Participar en el directorio de exportadores del país (Procomer, *Servicios de promoción comercial*, 2005).

Costa Rica cuenta con la Promotora de Comercio Exterior, mejor conocida como Procomer, que brinda apoyo a los exportadores para facilitar los contactos, la información y los trámites que se requieren para llevar a cabo ventas en otros países.

PROCOMER le ofrece a los exportadores un servicio de promoción comercial que busca apoyar y potenciar al sector exportador, orientándose hacia el mejoramiento de la competitividad de las empresas, su inserción en los mercados internacionales, al aumento de los valores y volúmenes exportados, la diversificación de los mercados y el mejoramiento de los canales de comercialización (PROCOMER, *Servicios de Promoción Comercial*, 2005).

Entre los servicios que PROCOMER ofrece están los siguientes<sup>9</sup>:

1- Agenda individual de negocios:

Le permite al interesado en exportar contar con un programa de citas con compradores en el mercado de interés y un estudio que le permite identificar las posibilidades de venta del melón. Procomer le facilita el nombre de la empresa, contacto, teléfono, fax, correo electrónico, lugar y fecha de la reunión, y estudio de Promoción de Oferta Exportable (POE).

2- Misiones comerciales de exportadores:

Se llevan a cabo con el apoyo de las Oficinas de Promoción Comercial de Procomer de una contraparte previamente identificada, quienes se encargarán de realizar una agenda de negocios para cada empresa; además, ofrece un estudio de mercado, para que los participantes

---

<sup>9</sup> Véase el anexo: Formulario de Solicitud de Información

cuenten con la información necesaria para planear su estrategia de negociación previo a su viaje.

### 3-Ferias internacionales:

Se organiza y promueve la participación de grupos de empresas en exposiciones a nivel mundial, con el fin de prospectar mercados y facilitar contactos comerciales, y se puede dar en tres modalidades:

- ↳ Directa: cuenta con la presencia de empresarios y exhibición de productos en pabellones nacionales.
- ↳ Prospección: envío de muestras para evaluar potencialidad de mercado.
- ↳ Visitantes: visitas de empresarios a ferias para evaluar tendencias internacionales y de mercado (Procomer, Servicios de Promoción Comercial, 2005).

Otra forma de promoción es a través de Internet; existe una página para el mercado de productos y servicios de Costa Rica, llamada [Marketplacecostarica.com](http://Marketplacecostarica.com), la cual se divide por sectores y en ella se pueden conocer las empresas y oferta exportable; además, se pueden contactar por medios electrónicos y así expandir las posibilidades de negocio a nivel mundial ([marketplacecostarica.com](http://marketplacecostarica.com), 2005).

En caso de que la empresa que desea exportar no tenga un amplio conocimiento de cómo se maneja el comercio internacional, puede optar por el programa de Procomer conocido como “Creando Capacidad Exportadora”, el cual es un módulo de capacitación que brinda a los participantes los conocimientos e instrumentos básicos para obtener una formación en comercio internacional que permita desarrollar una cultura empresarial, a la vez que enfatiza sobre conceptos y prácticas para la toma de decisiones estratégicas, con lo cual la empresa puede tener una participación en los mercados externos (Procomer, Creación de Capacidad Exportadora, 2005).

Existen otros programas como “La Decisión de Exportar” en el que se le brinda al micro y pequeño empresario los principios básicos del proceso exportador,



así como condiciones necesarias a nivel empresarial para iniciar la inserción en el mercado internacional (Procomer, Creación de Capacidad Exportadora, 2005).

#### **4.1.4 Trámites de exportación e importación**

Una exportación es, según el Código Aduanero Centroamericano, la salida del país de mercancías nacionales o nacionalizadas (mercancías extranjeras que se importaron cumpliendo los requisitos establecidos), destinadas al uso o consumo definitivos en el extranjero (Zambrana, 1997).

Exportar, en términos simples, es vender en un país un producto elaborado en otro, comercializarlo con más clientes en otros lugares del mundo, lo que implica una serie de requisitos y trámites que normalmente no son necesarios si se comercializaran en el mismo territorio en el que se produjo el producto.

Un esfuerzo por parte de la empresa productora es necesario para exportar un bien que conllevará a expandir sus horizontes y mejorar su rendimiento. Se necesita un gran esfuerzo, tanto económico como de organización o planeación de la producción.

En caso de que no sea un exportador de melón, pero se desee incursionar en este campo, se debe registrar como tal en Procomer, y si se es exportador, se debe renovar su permiso cada año, para lo cual debe seguir los siguientes pasos:

##### **4.1.4.1 Registro del exportador:**

###### **a. Personas físicas**

- 1- Solo se podrá registrar el interesado.
- 2- Debe llenar dos tarjetas electrónicas, imprimirlas y firmarlas.
- 3- Presentar una fotocopia por ambos lados de la cédula de identidad o de residencia.

- 4- Presentar estos requisitos en PROCOMER en la oficina de Ventanilla Única más cercana, y cancelar el equivalente a US\$3,00 para obtener su carné de exportador.
- 5- Si se desea autorizar a otra persona para que actúe en su nombre, lo puede hacer siempre que presente un poder especial de un abogado.

b. Personas jurídicas

- 1- Se deben llenar dos tarjetas electrónicas, imprimirlas y firmarlas. En caso de que el representante legal desee autorizar a otras personas a firmar, debe autenticar una de las tarjetas por medio de un abogado con el respectivo timbre de 50 colones. Si solamente se autorizará al representante legal, no se debe autenticar la tarjeta.
- 2- Adjuntar el original de la Certificación de Personería Jurídica, con no más de tres meses de expedida. Debe ser emitida por un notario publico o bien por el Registro Público.
- 3- Adjuntar fotocopia de la cédula jurídica.
- 4- Presentar estos requisitos en Procomer, en la oficina de Ventanilla Única y cancelar el equivalente a US\$3,00 para obtener su carné de exportador (Procomer, Registro del exportador, 2005).

A la hora de exportar existen ventajas y desventajas que pueden facilitar la toma de decisión con respecto a si hacerlo, ya que se posee una idea de lo que podría ocurrir y de esta manera buscar soluciones como se muestra en el siguiente cuadro:

**Cuadro # 4**  
**Ventajas y desventajas de la exportación**

Ventajas	Desventajas o riesgos
Amplía la participación de la empresa en el mercado.	Lanzarse a ciegas: esto ocurre cuando se trata de abarcar muchos mercados al mismo tiempo, sin considerar la capacidad de producción para atender las demandas de volúmenes.
Incrementa la producción.	Riesgos financieros: es cuando se envía la carga y no se recibe el pago.
Reduce riesgos al no depender del mercado nacional únicamente.	Riesgos políticos: se pueden dar por cambios drásticos en la política de un país.
Se mejora la calidad del producto al adaptarse a los estándares internacionales.	

Fuente:

<http://www.infomipyme.com/docs/gt/offlie/exportacion/basico.htm#exportar>

Los exportadores de melón y de otros productos deben tomar esto en cuenta y estudiar muy bien las ventajas y desventajas que el mercado les ofrece; por ejemplo, Estados Unidos es un mercado muy grande y con gran poder adquisitivo, por lo que al exportar a ese destino, se sabe que su empresa puede crecer, aumentar su producción, el empleo y, por supuesto, las utilidades; pero si la empresa exportadora es una empresa pequeña o mediana, no puede pretender abarcar todo el mercado porque es demasiado grande y estaría arriesgando mucho al no poder cumplir con el volumen.

El mercado estadounidense es regulado por los siguientes organismos:

- El Departamento de Agricultura (USDA), porque en ese caso es un producto agrícola.

- La Agencia de Alimentos y Medicamentos (FDA), que asegura la protección de los consumidores, controla en las normas de sanidad e higiene y exige la aplicación de estándares de seguridad equivalentes a los de Estados Unidos.
- La Agencia de Protección Ambiental (EPA), que regula el uso de pesticidas en los productos perecederos, la cual compila una base de datos de las tolerancias máximas o límites máximos de residuos y alimentos (Procomer, Estudio global para identificar oportunidades del mercado de frutas y hortalizas para los países en Centroamérica, 1999).

Estados Unidos parece un mercado estable, pero ha tomado ciertas decisiones debido a los ataques terroristas como la Ley de Bioterrorismo que tiene un cierto impacto en las exportaciones y si bien no las limita, les impone más requisitos; además, las oportunidades de exportación a ese país pueden llegar a depender de los objetivos de campaña política de los candidatos a la presidencia.

Estados Unidos es el principal mercado para el melón de Costa Rica, seguido por algunos países de la Unión Europea como Alemania, Holanda, Reino Unido, Italia y Bélgica, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

**Cuadro # 5**

**Principales mercados para la exportación de melón, 2004**

<b>País</b>	<b>Millones de dólares</b>	<b>toneladas</b>
Estados Unidos	<b>39.8</b>	<b>139,944.7</b>
Alemania	<b>9.2</b>	<b>22,550.4</b>
Holanda	<b>8.0</b>	<b>23,113.5</b>
Reino Unido	<b>7.1</b>	<b>19,800.9</b>
Italia	<b>3.3</b>	<b>7,497.5</b>
Bélgica	<b>1.3</b>	<b>3,936.9</b>

Otros	1.5	4,915.1
<b>Total</b>	<b>70.1</b>	<b>221,759.1</b>

Fuente: Estadísticas de Exportación 2004, Procomer

El melón es un producto catalogado por PROCOMER como “producto fresco”, puesto que para ser transportado y exportado requiere de refrigeración. El país exporta otros productos frescos como el banano, cultivo tradicional, la piña, la yuca, los plátanos, el ñame y el chayote, entre otros; para el año 2004, el melón se colocó en el tercer lugar de exportaciones de productos frescos después del banano y la piña, y sobre la yuca y los plátanos (PROCOMER, Condiciones de acceso a Estados Unidos: Productos frescos, 2004).

El consumo de melón en Estados Unidos es significativo debido a la constante mejora en la calidad del melón, su disponibilidad durante todo el año, las razones relacionadas con la salud, las promociones y la publicidad, junto con las presentaciones ya preparadas como porciones o preempacados (IICA, 2003).

Las empresas que exportan melón a Estados Unidos como Exporpack y Melones de Costa Rica, entre otras, no utilizan ningún régimen especial de exportación ya que no hay un sistema específico que se adecue a la naturaleza de la actividad, por lo que se clasifican como exportaciones definitivas (IICA, 2003).

Según el IICA (2003), para generar una mayor rentabilidad, las empresas utilizan sistemas internos de exoneración de ciertos tributos como algunos impuestos a la exoneración y el impuesto de ventas mediante las siguientes modalidades:

- De acuerdo con el Reglamento al artículo 5 de la ley 7293, utilizan la exoneración de tributos y sobretasas a la importación de maquinaria, equipo e insumos para la actividad agropecuarias.
- La segunda modalidad consiste en un mecanismo de compras autorizadas de la Dirección General de Tributación Directa (IICA, 2003).

Estas modalidades describen de forma interna los mecanismos que utilizan las empresas par aumentar su rentabilidad y reducir sus costos, gracias a estas ventajas que el Estado les ofrece; cabe destacar que, como se mencionó anteriormente, el melón es un cultivo estacional, por lo que pasada la época del melón, esta maquinaria se podría utilizar para otras producciones o cultivos agropecuarios, ya sea que el mismo productor de melón tenga otros cultivos o si no, se podrían alquilar a otras fincas y maximizar su rendimiento.

Para exportar el melón a Estados Unidos se encuentra dos tipos de regímenes el arancelario y el no arancelario. El primero se refiere a impuestos y el segundo se refiere a licencias, cuotas, permisos, etc.

#### **4.1.4.2 Régimen arancelario**

Costa Rica está libre del pago de impuestos (0% de arancel) gracias a que los exportadores gozan del libre ingreso al mercado de Estados Unidos mediante los beneficios ofrecidos por los siguientes sistemas:

- El SGP (Sistema Generalizado de Preferencias o *Generalized System Preferences, GSP*), que entró en vigor el 1° de enero de 1976<sup>10</sup>.
- La ICC (Iniciativa de la Cuenca del Caribe o *Caribbean Basin Initiative, CBI*), la cual entró en vigor el 1° de enero de 1984 (IICa, 2003).

La ICC se debe a la promulgación de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe en 1984, durante la administración del presidente Ronald Reagan. Este es un programa unilateral, que beneficia a un grupo de países y

---

<sup>10</sup> El SGP fue removido en 2002 por la Unión Europea debido que avanzaron mucho en la producción, por lo que Costa Rica está en desventaja.

territorios de Centroamérica y el Caribe y que permite el ingreso sin el pago de aranceles a los productos provenientes de esas regiones (Monge, 1996)<sup>11</sup>.

Cabe destacar que el hecho de que el melón costarricense pueda entrar libre de aranceles a Estados Unidos es una gran ventaja para los exportadores, los cuales que se están ahorrando una parte de los costos, lo que les puede permitir invertir más, ya sea en la mejora de la producción mediante nueva tecnología, en investigaciones para mejorar la calidad o adaptar el sabor al gusto del consumidor mediante el desarrollo de híbridos, o en lo que estimen pertinente.

Tradicionalmente, la política de importación de Estados Unidos se basaba en la aplicación de aranceles al valor agregado, los contingentes arancelarios aplicados a algunos productos, las prohibiciones de importación por razones políticas (como la aplicada a Cuba) y las cuotas o licencias de importación. Después de la Ronda de Uruguay, se transformaron muchas limitaciones en aranceles (Monge, 1996).

#### **4.1.4.3 Régimen no arancelario**

Se trata de cualquier otro tipo de obstáculo o limitación a las importaciones que no están gravadas por impuestos, son certificados, licencias, cuotas, permisos, etc.

##### **4.1.4.3.1 Medidas fitosanitarias**

Los productores deben cumplir con la utilización de pesticidas autorizados. En Costa Rica existe un programa de certificación para evitar que vayan insectos en los contenedores de la fruta, puesto que de ser así se arriesgan a que el contenedor sea rechazado o fumigado en el puerto de entrada (IICA, 2003).

---

<sup>11</sup> El sistema no incluye carne, lácteos, atún, cuero y sus artículos, textiles, relojes, petróleo y sus derivados.

### ↪ **Certificado fitosanitario de exportación**

Estas medidas, tanto la arancelaria como la no arancelaria, fomentan el crecimiento del sector, puesto que al no tener aranceles se torna en una actividad interesante, y el Certificado Fitosanitario de Exportación les ahorra pérdidas en puerto de destino. Son los mismos meloneros los que pagan a los inspectores y así cuando la fruta llega a su destino con el certificado no lo retienen en el puerto ni lo fumigan.

Los requisitos fitosanitarios son parte de las barreras no arancelarias que tiene Estados Unidos, y que buscan proteger la salud del consumidor de enfermedades o contaminación de los productos que van a ser ingeridos.

En Costa Rica, existe un programa de certificación para evitar que vayan insectos en los contenedores de fruta, ya que la presencia de insectos durante el arribo de la fruta a puertos estadounidenses pueden causar que se retenga la carga para ser fumigada e inclusive puede ser rechazada (CANAPEM, 2005).

El Certificado Fitosanitario de Exportación es el documento oficial otorgado por la Gerencia Técnica de Exportaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), cuyo fundamento legal es la Ley de Protección Fitosanitaria no. 7664:: .Exigencias sobre el tratamiento y presentación del producto y registro de las plantas de empaque del melón”. Esta sigue un modelo establecido por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), en el que se establece la situación fitosanitaria de cualquier envío sujeto a este tipo de reglamentaciones (CANAPEM, 2005).

Este programa es muy importante, puesto que si se llegara a retener la carga en Estados Unidos y fuera declarada como rechazada, implicaría pérdidas para el exportador si no estuviera asegurado; además, existe el riesgo de perder clientes que eliminen su confianza en la calidad del producto y decidan a buscarse otro proveedor.



Entre los aspectos que señala la ley se citan:

- Requisitos técnicos para empacadoras de productos vegetales de exportación.
- Procedimientos para la exportación de plantas y productos vegetales en punto de salida terrestre o fluvial.
- Requisitos técnicos para la exportación de plantas y productos vegetales en punto de salida marítimo.
- Procedimientos para la inspección y certificación en finca o lugar de empaque de los productos vegetales de exportación.
- Requisitos técnicos para empaques y medios de transporte de plantas y productos vegetales de exportación (CANAPEM, 2005).

Este certificado es equivalente a una inspección previa de la carga y permite que no sea inspeccionado en el puerto de Estados Unidos. Los productores de melón unieron sus esfuerzos para contratar a un grupo de inspectores que trabajan para el Ministerio de Agricultura y Ganadería, pero cuyo salario es pagado por el sector melonero. Los inspectores revisan la carga y aprueban que este libre de insectos que puedan causar su rechazo.

#### **4.1.4.4 Requisitos de empaque para el melón**

Todo producto alimentario extranjero que se comercialice en Estados Unidos debe estar etiquetado de conformidad con la reglamentación de ese país; el incumplimiento de esta obligación conlleva la retirada del producto afectado a partir de su entrada a Estados Unidos. El etiquetado está regulado por la FDA (FDA, 2005).

Los requisitos de empaque del melón son de carácter voluntario, por lo que el exportador es libre de decidir si los cumple o no, pero es recomendable llevarlos a cabo y así crear promoción de sus productos. Lo que sí es necesario es colocar en la caja la leyenda "*Product of Costa Rica*" más el nombre por el que es conocido en Estados Unidos el producto.

El empaque de mayor uso a nivel comercial para el melón es la caja de cartón con un peso neto de 15 kg. Dichas cajas deben ser empacadas en contenedores debidamente sellados y cubiertos por una película plástica, de forma tal que se prevenga la infestación de plagas en el puerto de llegada y durante su transporte a través del país. Asimismo, las cajas deben estar etiquetadas, consignando el lugar de origen del producto o, en su defecto, el nombre del productor, el estado o región donde está localizada la plantación, y la variedad y el número de frutos en cada caja (CANAPEM, 2005).

El contenido de la caja deberá ser uniforme y consistir solamente de melones del mismo origen, variedad o tipo comercial y calibre, con el mismo grado aparente de madurez y crecimiento y del mismo color. Así mismo, los materiales utilizados dentro de la caja deberán ser nuevos y limpios y deben proteger el producto de daños externos e internos. (Procomer, Estudio global para identificar oportunidades del mercado de frutas y hortalizas para los países en centro América, 1999).

Una nueva tendencia en relación con el empaque de frutas frescas se está desarrollando a nivel detallista en el mercado estadounidense: cajas que se caracterizan por tener diseños gráficos e ilustraciones, que se colocan directamente en los corredores de los supermercados, lo que permite disminuir la serie de envolturas y empaques innecesarios que se empleaban durante el transporte (CANAPEM, 2003).

Los requisitos de empaque son los siguientes:

- ↳ El melón está exento de llevar una etiqueta nutricional como la llevan la mayoría de productos estadounidenses; sin embargo, existe una regulación de carácter voluntario que permite presentar “posters”, “brouchure”, volantes, libretas y etiquetas adhesivas ubicadas en el área donde están los productos, sin que estén adheridas a ellos.
- ↳ Los supermercados o detallistas deben cumplir con ciertas regulaciones para incluir cierta información en el melón como:
  - Nombre de la fruta.
  - Tamaño de porción.

- Calorías por porción.
  - Cantidad de proteínas, total de carbohidratos, total de grasa, y sodio por porción.
  - Porcentaje de requerimientos diarios para la dieta estadounidense de hierro, calcio y vitaminas A y C por porción.
- ↪ Si el vendedor lo considera pertinente, se puede declarar el porcentaje de requerimiento que contiene la porción de productos de tiamina, riboflavina, proteína, azúcares, fibra, grasa saturada y colesterol.
- ↪ El tamaño de la porción es generalmente una unidad (Procomer, “Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos”, 2004).

#### **4.1.4.5 Trámites de exportación**

En forma breve, los trámites de exportación son los documentos que el exportador debe presentar para poder llevar a cabo su labor sin problema alguno; es importante que tenga al día todos sus documentos para evitar dificultades. Los trámites son:

- Inscripción del exportador ante la Dirección de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Código de exportador emitido por la Ventanilla Única de Comercio Exterior.
- Formulario de Exportación que corresponde.
- Copia de la factura comercial y otros documentos necesarios de acuerdo con los términos de venta pactados con el importador.
- Certificado de origen para que los productos gocen de las ventajas arancelarias.
- Resumen de embarque emitido por un funcionario de la Dirección de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Certificado fitosanitario (lo emiten el en puerto de salida).
- Declaración Aduanera de Exportación en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (Procomer, Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos, 2004).

Una vez definido el esquema de acceso al mercado, ya sea por la Iniciativa de Cuenca del Caribe (ICC) o sistema Generalizado de Preferencias (SGP), debe tener al día:

- Contrato con comprador institucional u otro canal de distribución (importador).
- Si se utiliza el SGP: Formulario A del certificado de origen de la Organización Mundial para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) tramitado en la Ventanilla Única que incluya la siguiente información:
  - Remitente, destinatario, medio de transporte e itinerario, marcas y números de paquetes, nombres y tipos de paquetes, descripción de la mercadería, criterio de origen y peso o cantidad.
- Si se utiliza la ICC: certificado de origen que para que ser autorizado se debe presentar:
  - Certificado de origen.
  - Fotocopia de la factura comercial.
- Fotocopia de la declaración aduanera de exportación DAE (Procomer, Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos, 2004).

Si la empresa se encuentra en zona franca, debe presentar ante la Gerencia de Servicios de la Ventanilla Única de Procomer, los siguientes documentos:

- Declaración jurada sobre el origen de la mercancía por exportar.
- Certificado de origen a trámite.
- Fotocopia de factura comercial.
- Póliza de zona franca (Procomer, Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos, 2004).

Ahora bien, luego de que se presentan todos estos requisitos de exportación, se sigue con los de importación en Estados Unidos y estos son los que vienen a determinar si la carga es aceptada sin ningún problema; los requisitos son los siguientes:

- Permiso de importación emitido por *USDA Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS)* y *Plant Protection and Quarentine (PQA)*.
- Certificado de inspección previa que garantice que la carga está libre de plagas y enfermedades, en caso de que no tuviera el certificado de inspección previa:
  - APHIS certifica inspección de ingreso.
  - Inspección de control de residuos por el *Environmental Protection Agency EPA* y la *Food and Drugs Administration FDA* (Procomer, Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos, 2004).

Además de los requisitos antes citados, el exportador también debe arreglar y coordinar la documentación necesaria para el transporte de los melones; la documentación incluye:

- Conocimiento de embarque (*Bill of Landing*).
- Carta de crédito (si la utilizó como medio de pago).
- Póliza de seguro de crédito de exportación.
- Póliza de seguro de exportación (Procomer, Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos, 2004).

Es importante recalcar que PROCOMER puede solicitar al exportador cualquier documento justificativo y proceder a realizar los controles que estime oportunos (revisiones a posteriori) para llevar a cabo la exportación.

#### **4.1.5 Influencia de la Ley de Bioterrorismo**

Después de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, Estados Unidos decidió incrementar las medidas de seguridad, entre las cuales también se cuentan las relativas a los alimentos.

Entre estas medidas, está la promulgación el 12 de junio de 2002, de la Ley de Seguridad de la Salud Pública y Preparación y Respuesta ante el

Bioterrorismo de 2002, conocida como Ley contra el Bioterrorismo (Procomer, Ley de Bioterrorismo, 2005).

La Ley de Bioterrorismo presenta las normas de seguridad aplicadas a los alimentos en el Título III, secciones 312 a 315, y es la *Food & Drug Administration* (FDA) de Estados Unidos la responsable de realizar las previsiones para impedir actos de bioterrorismo ya que actúa como un brazo normativo del Secretario General de Salud humana, para evitar una contaminación intencionada (Procomer, Ley de Bioterrorismo, 2005).

Las normativas de la FDA incluyen las siguientes disposiciones de la Ley contra el Bioterrorismo:

#### **4.1.5.1 Registro de instalaciones alimenticias**

Se deben inscribir todas las instalaciones que fabrican, envasan, distribuyen, reciben o almacenan alimentos para el consumo humano o animal en Estados Unidos; estas empresas tenían tiempo hasta el 12 de diciembre de 2003 para hacerlo (Procomer, Ley de Bioterrorismo, 2005).

Las empresas de explotación agrícola, como las productoras de melón, están exentas de registrarse; sin embargo, las que distribuyen el melón, las que lo reciben o las que lo almacenan, sí deben estar registradas (Procomer, Ley de Bioterrorismo, 2005).

Para inscribirse lo pueden hacer por correo electrónico o por correo convencional. Una vez registradas las empresas, recibirán la confirmación de su registro y su número de registro, y deben incluir la siguiente información:

- Nombre y dirección de la entidades con las que comercia y todas las marcas comerciales bajo las cuales realiza sus negocios, así como información sobre determinadas categorías de los alimentos que produce la empresa.

- Si se hace algún cambio en la información, deben ser notificados en un plazo de 60 días (Procomer, Ley de Bioterrorismo, 2005),

#### **4.1.5.2 Notificación previa a la FDA acerca de alimentos importados a Estados Unidos**

Los importadores (o sus agentes calificados) son los responsables de emitir la notificación, y lo deben hacer antes del medio día natural anterior al día en que los alimentos importados lleguen al punto en el que cruzarán la frontera en el puerto de entrada en el país, y no más de 5 días antes del envío (Procomer, Ley de Bioterrorismo, 2005).

La notificación se debe presentar electrónicamente a través del Sistema de Notificación Previa basado en Internet de la FDA.

La información que deben incluir la notificación es la siguiente:

1. Identificación de la persona que presenta la notificación, incluido su nombre e información de la empresa.
2. Tipo de entrada y número de entrada de importación que le es asignado por el Servicio de Aduanas de EE.UU.
3. El lugar en el que se encuentra todo alimento importado retenido en el puerto o en unas instalaciones seguras, debido al incumplimiento de la obligación de presentar una notificación previa adecuada.
4. La descripción del artículo alimentario, incluido el código de producto de la FDA completo, el nombre común o el nombre de mercado, el nombre de la marca comercial (si es diferente del nombre común o de mercado) y la cantidad descrita.
5. La identificación del fabricante.
6. La identificación del productor.
7. El país originario.
8. La identificación del embarcador.
9. El país desde el que se envía el artículo.
10. La información de la llegada prevista (lugar, fecha y hora).

11. Información sobre el proceso de entrada del Servicio de Aduanas de los EE.UU.
12. La identificación del importador, propietario y destinatario (Procomer, Ley de Bioterrorismo, 2005).

La Ley de Bioterrorismo también establece una normativa sobre la detención administrativa que autoriza a la FDA a retener administrativamente alimentos, si la agencia tiene pruebas o información creíble de que dichos alimentos representan una amenaza de consecuencias negativas graves para la salud o muerte de las personas o animales (Procomer, Ley de Bioterrorismo, 2005).

#### **4.1.6 Logística de la exportación de melón a Estados Unidos**

El sistema logístico según Colaiacovo (1990), consiste en tres subsistemas integrados, a saber:

- a) Subsistema de distribución física dedicado al procesamiento de pedidos de los clientes.
- b) Subsistema de administración de materiales, dedicado al apoyo de las operaciones productivas.
- c) Subsistema de coordinación logística, dedicado al planeamiento y control de todas las actividades logísticas.

Para efectos de la investigación, la logística analizará aspectos como el transporte y los canales de distribución, tomando en cuenta que el objetivo de la logística es, según Colaiacovo (1999), entregar un producto final en cantidades correctas cuando sean solicitados, en los lugares deseados.



#### **4.1.6.1 Puertos de entrada a Estados Unidos**

La mayor parte de las exportaciones costarricenses de productos frescos (entre ellos el melón), se realizan a los estados de Nueva Jersey (límitrofe con ciudades como Nueva York y Filadelfia), California y Florida (Procomer, *Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos*, 2004).

Según don José Fidel Tristan, gerente general de Exporpack y presidente de la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Melón y Sandía (CANAPEM): "...en el caso nuestro entramos por la costa oeste, donde esta la principal masa consumidora. Nuestros puertos de entrada se ubican en la Florida aunque se trata en este momento de llegar en barco hasta Los Ángeles" (Cámara de Exportadores, *Exportación*, 1991).

A continuación se describen algunas de las características con las que cuentan algunos puertos para la importación de productos refrigerados como el melón, y que podrían facilitar el proceso de la exportación coordinando la logística.

##### **4.1.6.1.1 Nueva York y Nueva Jersey**

La zona portuaria ubicada entre ambos estados es el mayor puerto de la zona este de Estados Unidos. Las terminales marítimas se ubican principalmente entre la costa de Brooklyn, en la ciudad de Nueva York, y la bahía de Newark, en Nueva Jersey.

Ambos puertos tienen la experiencia y capacidad de manejar el mayor volumen de contenedores de la costa este de Estados Unidos; existen siete terminales de almacenaje de contenedores, cuentan con tecnología bastante avanzada en refrigeración y bodegajes con control de clima, ofrecen además los servicios de mantenimiento y reparación de contenedores, preinspecciones y fuentes de poder propias (Procomer, *Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos*, 2004).

Existen diferentes tipos de puertos como los de trasbordo y los “hub”. Los de trasbordo son los puertos en los que se descargan los contenedores para ser cargados en otros barcos que los llevarán a su destino final; los “hub” son los puertos en los que se descargan los contenedores y de allí son transportados por tierra a sus destinos finales, sirven como conexiones (Maersk Sealand, 2001).

Un ejemplo de esto son las exportaciones de melón de Costa Rica a Canadá, se envía la fruta hasta algún puerto de Estados Unidos y de allí se va por tierra, ya sea en camión o en tren hasta Canadá, el puerto en el que se descargo el contenedor se conoce como puerto “hub”.

Los puertos de Nueva York y Nueva Jersey son puertos “hub”, ya que en ellos existen una docena de terminales de ferrocarril que cubren el este y medio oeste de los Estados Unidos, así como las zonas cercanas de Canadá (Toronto y Montreal) (Procomer, *Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos*, 2004).

#### Cuadro # 6

#### Principales compañías de carga que trabajan en el puerto de Nueva York y Nueva Jersey

Compañía	Representante	Servicio
American President Lines (APL)	American President Lines Costa Rica, S.A.	Desde y hacia Puerto Limón
Alianca Lines Inc.	Agencias Unidas S.A.	Desde y hacia Puerto Limón
Cagama Agencies	Cagama Agencies	Desde y hacia Puerto Limón
CSAV	CSAV	Desde y hacia Puerto Limón y Puerto Caldera
Evergreen Marine Corp.	Marina Intercontinental S.A.	Desde y hacia Puerto Limón

Maersk Sealand	Maersk Sealand	Desde y hacia Puerto Limón
Crowley Liner Services	Expotrans	Desde y hacia Puerto Limón

Fuente: Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos, 2004

#### 4.1.6.1.2 Los Ángeles y Long Beach

El Puerto de Long Beach es, a nivel de Estados Unidos, el segundo puerto en importancia y el de Los Ángeles el número quince, entre ambos manejan un volumen bastante considerable de productos importados y exportados (Procomer, *Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos*, 2004).

Las empresas que los trabajan son Maersk Sealand y Sealand Service Inc. (Navex) para Long Beach; y para Los Angeles, Evergreen Marine Corp. y Hapag Lloyd Inc.

#### 4.1.6.1.3 Florida

Es uno de los principales destinos de las exportaciones costarricenses gracias a la facilidad de acceso por el océano Atlántico, ya que Miami es uno de los principales puertos para el melón tanto de Costa Rica como de Panamá, ya que cuenta con muchas facilidades como electricidad para los contenedores refrigerados (Procomer, *Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos*, 2004)

Otros puertos de la Florida, son Port Everglades y Tampa. Las principales empresas son las siguientes American President Lines (APL), Alianca LINES, Cagama agencies, Evergreen Marine Corp., Maersk Sealand, Seaboard Marine LTD., y Crowley Lines Services, entre otros. Gerencia de Inteligencia comercial (Procomer, *Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos*, 2004).

Algunos otros puertos importantes de Estados Unidos con los que Costa Rica tiene conexión son Houston, Filadelfia, Duluth, New Orleans, Baltimore y Boston (Maersk Sealand, 2001).

#### **4.1.6.2 Canales de distribución**

Según Colaiacovo (1990): “Los canales de comercialización, constituyen el puente o la red de instituciones especializadas, que vinculan la estructura productiva con los consumidores.

Los canales de distribución en Estados Unidos incluyen una serie de intermediarios que se encuentran entre el exportador costarricense y el consumidor final (Procomer, *Condiciones de acceso a Estados Unidos productos frescos*, 2004).

Por lo general, los exportadores de melón utilizan formas indirectas para vender su producto, ya que solamente lo exportan y ya en Estados Unidos el comprador se encarga de lo demás; el exportador no vende directamente, como sería si tuviera una filial de venta o “brokers”, por lo que las ventas de melón son, por lo general, a mayoristas o comercializadoras (Fallas, 2005).

En el caso de la empresa Exporak, ellos tienen su propia marca que se distribuye por medio de un gran agente que coloca los melones en cadenas de supermercados y en los llamados mercados terminales en algunas ocasiones.

Según Tristan: “En ese aspecto nosotros jugamos según las condiciones del mercado lo que nos permite una mayor defensa en precio y en ventas generales” (Cámara de Exportadores, Exportación, 1991).

El canal de distribución es el medio por el cual se logra hacer llegar los productos al consumidor; cuando se desea exportar hay que conocer bien cuáles son los tipos de intermediarios que se pueden involucrar en el proceso,

por lo cual a continuación se detallan algunos de los más importantes que los exportadores deben conocer:

↳ “Brokers”:

Se utilizan cuando el exportador no vende directamente a un importador o distribuidor, sino que utiliza los “brokers” o agentes que negocian transacciones entre compradores y vendedores sin tomar posesión o manejar el producto de manera directa (Procomer, Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos, 2004).

Normalmente actúan sobre sectores específicos como materias primas; su remuneración se fija con base en una comisión sobre volumen de negocios. Se les conoce también como agentes de corretaje (Minervini, 2003).

↳ Compradores institucionales

Se trata de establecimientos comerciales que se dedican a realizar compras para la venta posterior a restaurantes, escuelas y hoteles, entre otros. En algunos casos le venden a detallistas o directamente al consumidor. (Procomer, Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos, 2004).

↳ Mayoristas

Venden la mercadería en pequeñas órdenes a los minoristas, a quienes les dan crédito (Procomer, Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos, 2004).

↳ Comerciantes masivos y canales de detallistas de alimentos

Los comerciantes masivos son las grandes cadenas de mercaderías en descuento con departamentos de alimentos, por ejemplo Wal-Mart o PriceSmart, que venden al consumidor final. Los canales de detallistas son similares a los comerciantes masivos, pero con menor tamaño y atienden al consumidor final (Procomer, *Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos*, 2004).

↳ “Piggy back”

Se vende el producto (el melón) a una empresa que ya posea sus propios canales de distribución dentro de Estados Unidos, para la cual, el melón sería un producto complementario, (por ejemplo, un distribuidor de piña, puede complementar los productos que ofrece con el melón). La empresa estadounidense se puede interesar en vender el melón, si este al complementar su producto, le facilita prestar un mejor servicio a sus clientes y, si el melón puede servir como palanca para impulsar más las ventas del producto de él (Minervini, 2002).

↳ “Jobber”

Se emplea cuando un mayorista compra y revende para otros mayoristas o para la gran distribución (Minervini, 2002).

↳ Agente de ventas:

Es un ejecutivo que desarrolla contactos de venta, teniendo como sede el país del exportador (Minervini, 2002).

Generalmente, los contratan porque cuentan con experiencia en algún producto, este obtiene sus ingresos a través de una comisión sobre el precio neto de exportación. Los agentes localizan las empresas en el extranjero que desean comprar los productos y colocan los pedidos a nombre de la empresa compradora, sin ser los propietarios de los productos.

↳ Empresa comercializadora, *Trading Company Import – Export*:

Es una sociedad mercantil, cuyas actividades son compra-venta, intermediación, financiaciones, comercialización e, inclusive, industrialización. Generalmente se especializan en un rubro pequeño de productos, pero con volúmenes grandes (Minervini, 2002).

#### ↳ Empresas comerciales

Son similares a la anterior, manejan volúmenes muy grandes pero menores a los de las comercializadoras (Minervini, 2002).

#### 4.1.6.3 Transporte

En el comercio internacional existen diversas formas de logística para realizar exportaciones, entre ellas, los medios de transporte ya sea por avión, por barco o por tierra. Normalmente, cuando viajan por tierra o barco lo hacen en contenedores, que en el caso de los productos frescos como las frutas se manejan en contenedores refrigerados, los cuales llevan un sistema de enfriamiento capaz de controlar la temperatura, la ventilación y la humedad, en determinados casos.

Los servicios de la mayoría de empresas navieras a Estados Unidos, son semanales lo que es una ventaja en la reducción de tiempo. Asimismo, estas empresas cuentan con personal calificando para brindar asistencia y recomendaciones sobre la temperatura de transporte, dependiendo del tipo de producto y del tiempo que tome en llegar a su destino, el tratamiento de los productos antes de ser transportados.

En el siguiente cuadro aparecen las empresas que brindan servicios de transporte a Estados Unidos (a diferentes puertos):

#### Cuadro # 7

#### Empresas de transporte marítimo a Estados Unidos

American President Line (APL)
Evergreen Marine
Maersk Sealand
Crowley Liner Services
Hapag Lloyd Inc.
Seaboard

Fuente: Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos, 2004

Asimismo, existen empresas que se dedican a facilitar los contactos entre las navieras y los exportadores, llevan a cabo la coordinación del transporte y pueden operar con diferentes empresas navieras, asegurando la disponibilidad de espacio en los barcos en diferentes horarios. Algunas empresas son las siguientes:

### **Cuadro # 8**

#### **Empresas que brindan servicios logísticos a Estados Unidos**

Agencia Aduanal Arce Campos
Agencia de Carga MC, S.A.
Agenciaas Vapores del Pacífico S.R.L.
AIMI Cargo
Ambos Mares
Consolidadora Los Andes
INTERTRANS S.A.
Kabat S.A.
Rex Internacional
SERMAR S.A.

Fuente: Condiciones de acceso a Estados Unidos: productos frescos, 2004

La investigación toma como ejemplo el proceso de transporte de la naviera Maersk Sealand, puesto que es una de las más grandes del mundo y provee servicios refrigerados.

La empresa cuenta con más de 250 barcos portacontenedores y 700.000 contenedores, además de estar muy equipada en cuanto a equipo refrigerado se refiere (Maersk Sealand, 2001).

Entre los servicios que Maersk Sealand (2001) ofrece en cuanto a transporte refrigerado se refiere, están los siguientes:



- Tiempo de tránsito corto a Estados Unidos.
- Agentes y representaciones exclusivas de Maersk con personal dedicado al transporte frigorífico.
- Servicios semanales.
- Los contenedores refrigerados se identifican por el color blanco.
- El tiempo de tránsito, es decir, el tiempo que dura para llegar, entre Limón y algunos de los puertos de Estados Unidos, como Port Everglades, Miami; Nueva Orleans, Houston y Newark puede ser de entre 2 y 11 días, aunque pueden estar sujetos a cambios.

**Cuadro # 9**

**Tiempo de tránsito de puerto Limón a Estados Unidos**

Port Everglades / Miami	New Orleans / Houston	Newark
2	5	11

Fuente: Maersk Sealand, 2001

**4.1.6.3.1 Los contenedores frigoríficos**

Entre los beneficios de estos contenedores están que cuentan con un gran volumen interno para ofrecer espacio de carga amplio, mínima filtración de calor para mantener la temperatura óptima y porcentajes mínimos de filtración de aire. Asimismo, antes de enviar un contenedor al cliente, debe pasar por una inspección pre-viaje, para garantizar que el contenedor esté limpio y sin daños, y que la maquinaria esté en perfectas condiciones (Maersk Sealand, 2001).

De esta manera, el exportador de melón puede estar seguro de que el contenedor que va a utilizar está en buenas condiciones y que no se le va a dañar la fruta, así que puede proceder a cargarlo y enviarlo.

Para el manejo de la carga se deben seguir ciertas indicaciones, independientemente de la empresa transportista que realice la operación,

puesto que de ello depende el éxito del proceso de transporte, el cual es vital para asegurar una exportación completa y de calidad sin ninguna pérdida.

Es necesario darle un tratamiento previo a los productos, el cual incluye desde la selección del fruto correcto (eliminando las frutas con defecto); lavar el melón a presión con agua clorinada, para eliminar cualquier tipo de patógeno que se encuentre en la superficie; el pre-enfriamiento (“Hydrocooling”) de la carga, no del contenedor, la carga debe estar enfriada con la temperatura de transporte requerida, puesto que esto alarga la vida útil del melón y facilita que el contenedor mantenga la temperatura, puesto que no están diseñados para bajarla; y, la clasificación en grados dependiendo del destino (Maersk Sealand, 2001).

Como recomendaciones, la naviera Maersk Sealand da los siguientes consejos para comprobar que el proceso de transporte va a funcionar correctamente:

**Cuadro # 10**

**Listas de comprobación de Maersk Sealand**

<b>Preparativos: Determinar</b>	<b>Antes y durante la carga: Asegurar</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Temperatura óptima de la carga (en Fahrenheit).</li> <li>➤ Requerimiento de ventilación de aire fresco (en m3/hora).</li> <li>➤ Requerimiento de control de humedad.</li> <li>➤ Tiempo de transporte.</li> <li>➤ Volumen de carga.</li> <li>➤ Estiba recomendada.</li> <li>➤ Material de embalaje y cartones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Que el ajuste de temperatura sea el correcto.</li> <li>➤ Que el ajuste de la ventilación sea el correcto.</li> <li>➤ Que el ajuste de la humedad sea el correcto.</li> <li>➤ Que la carga esté estable y bien estibada.</li> <li>➤ Que el peso de la carga no sobrepase el de carga útil del contenedor.</li> <li>➤ La carga nunca debe estar estibada encima de la línea roja.</li> <li>➤ Que el peso total (incluyendo</li> </ul>

<p>utilizados.</p> <p>➤ Documentación necesaria.</p>	<p>contenedor, carga, generador de corriente, cabeza tractora y chasis) no sobrepase las restricciones legales de peso en cualquier país por el que pase durante el transporte.</p>
--	---

Fuente: Maersk Sealand, 2001

Entre los requisitos de embalaje se encuentran los siguientes ítemes:

1. El material de embalaje debe soportar una altura de apilamiento de hasta 2.4 metros (7'10 pies).
2. El material debe poder resistir la humedad sin derrumbarse.
3. Debe permitir un adecuado flujo vertical de aire a través de los cartones para mantener la temperatura deseada. Esto lo logra ubicando los agujeros de las cajas simétricamente en la parte superior e inferior de la caja.
4. Los materiales de envoltorio deben estar bien asegurados para evitar obstrucciones en el ventilador del evaporador (Maersk Sealand, 2001).

#### 4.1.6.3.2 La estiba

La estiba debe permitir al aire refrigerado circular a través del material de embalaje y de toda la carga. Existen dos tipos de estibas estándar para productos refrigerados:

**Cuadro # 11**  
**Tipos de estibas**

<b>Estiba a granel</b>	<b>Estiba paletizada</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Los productos deben estar apilados como un bloque sólido, sin espacios entre la carga y las paredes del contenedor buscando la forma más fácil de hacer circular el aire.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Se siguen las mismas indicaciones que la estiba a granel o bloque.</li> <li>➤ Las cajas en los “pallets” deben ser apiladas una encima de otra, de forma que el peso esté distribuido uniformemente en las cuatro esquinas de la caja.</li> <li>➤ Los orificios de ventilación situados en la parte inferior y superior de las cajas, deben estar alienados de forma que el aire pueda circular libremente por toda la carga.</li> <li>➤ No se deben utilizar “pallets” herméticos, cartones intermedios, bandejas de espuma, bolsas de plástico o cualquier otro material que pueda obstruir y bloquear el paso del aire a través de la carga.</li> </ul>

Fuente: Maersk Sealand, 2001

Para el manejo de carga también influyen otros factores como la ventilación, la humedad y el tratamiento de frío, los cuales se explican a continuación:

Ventilación: es necesaria para eliminar el calor, el dióxido de carbono y gases producidos por la carga. El calor se elimina a través de la recirculación del aire interno, mientras que el dióxido de carbono y los gases son eliminados por la sustitución de aire interno por aire fresco refrigerado (Maersk Sealand, 2001).

Control de humedad: la humedad relativa del aire afecta la vida útil de las frutas y su calidad; si es muy alta produce moho, si es baja, produce alteraciones en la superficie del producto por lo que pierden peso (Maersk Sealand, 2001).

Tratamiento de frío: la función es exterminar la mosca de la fruta y sus larvas y mantener una temperatura suficientemente baja durante un periodo predeterminado de tiempo. Mediante este tratamiento se pueden eliminar el uso de plaguicidas como el bromuro de metilo (Maersk Sealand, 2001).

El manejo del melón en los contenedores se hace con estiba de “pallets” o tarimas en contenedores frigoríficos en los que solo hay que ajustarles la temperatura y la humedad. En el siguiente cuadro se puede apreciar la temperatura aproximada así como la humedad y otros detalles interesantes.

**Cuadro # 12**  
**Transporte Frigorífico de melón**

	Temperatura de embarque en °F	Humedad relativa %	Días de almacenaje aproximado
Cantaloupe	37-39	90	10-14
Honey dew	45-50	90	16-20

Fuente: Maersk Sealand, 2001

## **Capítulo V**

### **Conclusiones**

El cultivo de melón ha ido creciendo a lo largo de los años, generando ingresos para el gobierno por medio de las divisas, creando empleos y fomentando el crecimiento del sector melonero. Además, el crecimiento de las exportaciones de melón es una evidencia de que la economía del país ha dejado de centrarse tanto en los productos tradicionales como el café y el banano. El banano sigue todavía como el principal producto fresco que exporta el país, pero el melón va posicionándose poco a poco abriéndose camino entre las exportaciones no tradicionales y colocando Costa Rica como uno de los principales exportadores de melón de Latinoamérica.

Las empresas que producen melón encuentran en él una fuente de ingresos que abre mercados y que genera ganancias, es por ello que estas empresas han decidido aventurarse en buscar un mercado externo para su fruta y no solo limitarse al nacional, ya que pueden obtener mejores ganancias, expandir sus empresas y diversificar los riesgos de solo venderle a un mercado como el nacional.

Estados Unidos es un gran mercado para el melón costarricense, ya que la mayoría de las exportaciones se dirigen a ese país para abastecer una buena parte de la población de esa nación y de Canadá. Las exportaciones de Costa Rica se hacen durante la época de invierno en Estados Unidos, ya que ellos producen su propio melón, pero en invierno no son capaces de producirlo por lo que recurren a la importación.

Los principales competidores latinoamericanos de melón son México, favorecido por su cercanía geográfica; Honduras; Guatemala; y además compite con grandes productores como Irán y España para abastecer el mercado estadounidense.

El melón, al ser un producto perecedero, debe ser manejado con cuidado y para ello las empresas exportadoras deben planificar muy bien su estrategia de negocios, deben coordinar todos los detalles necesarios para exportar y pensar en los posibles riesgos que se pueden presentar para estar un paso adelante y no sufrir pérdidas significativas. Entre los principales problemas que afrontan los meloneros costarricenses están la falta de buques, lo que se puede deber a que los barcos que llegan a Costa Rica están con muy poca capacidad; que los contenedores refrigerados se los dieran a otros exportadores de productos frescos, como puede pasar si la producción agrícola destinada a la exportación llega a crecer, lo que haría que las navieras vendieran sus contenedores a los exportadores que les sean más rentables; o se puede deber a que simplemente en el país no existe suficiente equipo para colocar en los buques.

Otro problema que enfrentan los productores es la curación de tarimas, ya que el melón se exporta en cajas que se colocan en tarimas de madera para facilitar el transporte y evitar los movimientos bruscos de cajas sueltas que puedan provocar daños a las frutas. Estas tarimas deben ser curadas con agroquímicos o en hornos calientes para eliminar cualquiera tipo de animal o plaga que esté en la madera y que posteriormente vaya a afectar los melones con la consecuente pérdida de la carga. Es por ello que los productores deben procurar mantener las tarimas lejos de los lugares húmedos y oscuros.

A estos problemas se les suma aspectos como los requerimientos de los países importadores en cuanto a dulzura, tamaño y sabor, por lo que los exportadores buscan, por medio de pruebas, nuevos tipos de melones que resistan más tiempo y que se ajusten los gustos de los consumidores para incrementar las variedades de exportación.

La promoción es una parte importante de las exportaciones, ya que les permite darse a conocer en el mercado destino y buscar nuevos consumidores. En Costa Rica, la Promotora del Comercio Exterior brinda apoyo al exportador por medio de programas de capacitación, de ferias internacionales, agendas de negocios y, en fin, programas en los que los exportadores o productores de melón con deseos de exportar pueden obtener conocimientos acerca de los

mercados internacionales y contactar posibles clientes para hacer más fácil la exportación.

Las exportaciones conllevan un serie de requisitos que hacen posible el proceso, entre estos están que el exportador debe estar inscrito en la Promotora de Comercio Internacional, cumplir con los trámites arancelarios que en el caso de Costa Rica es del 0% de arancel, y con los trámites no arancelarios como el Certificado Fitosanitario de Exportación que es un avance importante para los meloneros, ya que con él demuestran que la carga de melón está libre de plagas y así se evitan que puedan llegar a retener la carga en el puerto de entrada a Estados Unidos. Este certificado es emitido por inspectores del Ministerio de Agricultura y Ganadería pagados por el sector melonero.

Como parte de la organización del sector melonero, se ha creado la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Melón y Sandía, en la que se reúnen para tomar decisiones y analizar la situación del sector.

El empaque del melón es un punto importante con el cual, además de cumplir con los requisitos establecidos, los exportadores pueden promocionarse ya que por medio de “posters” o “brochures” se transmite información a los consumidores y se pueden dar a conocer información nutricional de la fruta.

Los trámites de exportación son importantes, ya que son los pasos necesarios para vender un producto en el exterior y, siguiendo los pasos se puede lograr el éxito en la exportación minimizando los riesgos por falta de documentación o por no tener los trámites al día, con una buena planificación de los trámites el proceso se puede llevar cabo.

Los requisitos de exportación se complementan con los que establece la Ley de Bioterrorismo, la cual establece, entre otras cosas, que las empresas exportadoras deben estar registradas ante la FDA, y además se debe emitir una notificación previa al arribo de la carga a puertos de Estados Unidos. Estas medidas están orientadas a proteger la salud del consumidor



norteamericano. Los exportadores de melón también deben acatar estas medidas como parte de los pasos necesarios de exportación ya que de no ser así no podrían ingresar su producto y tendrían pérdidas muy grandes, si se toma en cuenta que la mayoría de las exportaciones de melón costarricense se dirigen a ese mercado.

Costa Rica exporta melón desde puerto Limón hasta los puertos de Nueva Jersey, los Ángeles y Miami, en su mayoría, y de ahí se distribuye a otras ciudades por tierra y se comercializa a través de cadenas de supermercados. Esto no significa que no existan otras formas de comercializarlo, ya que hay diferentes tipos de canales de distribución, y cada exportador puede trabajar con el que mejor le convenga.

Los melones son un producto fresco que requiere refrigeración durante su transporte, por lo que se utilizan contenedores refrigerados o frigoríficos que llevan una temperatura establecida por el cliente. Es importante que el exportador revise que antes de sellar el contenedor todo esté bien empacado y listo para ser exportado. Para transportarlo, se debe buscar un naviera que ofrezca la ruta que se quiere o que haga las conexiones para llevarlo a su destino; además, sería bueno que sea una naviera que cuente con suficiente equipo refrigerado y le garantice el espacio en el barco, ya que al ser productos perecederos se podrían perder si no se montan en el barco programado.

Finalmente, la exportación de melón a Estados Unidos es un proceso complejo que involucra una larga lista de requisitos y pasos que son de vital importancia para el comercio y que si se saben manejar se pueden utilizar como herramienta de éxito para exportar a otros mercados, y le puede permitir a las empresas ir creciendo y ser más competitivas a nivel nacional e internacional.

## Capítulo VI

### Referencia Bibliográfica

- ↪ Aumentan exportaciones de melón y serán las de camarón. (1999, 16 de julio). *La Prensa*. [En red]. Disponible en: [www.laprensahn.com/econorc/9907/e16004.htm](http://www.laprensahn.com/econorc/9907/e16004.htm)
- ↪ Barquero, C. (2005). Agro vislumbra crisis por falta de buques. *La Nación*.
- ↪ Barquero, C. (2005). Exigencia de curar tarimas inquieta a los exportadores. *La Nación*.
- ↪ Barquero, C. (2005). Exportaciones en riesgo por tarimas. *La Nación*.
- ↪ Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Melón y Sandía [CANAPEM] (2005). *X Congreso de Productores y Exportadores de Melón y Sandía de Centroamérica, Panamá, México y El Caribe*. San José: CANAPEM.
- ↪ Centro Nacional de Producción. (2005). *Melón*. San José: Autor.
- ↪ Colaiacovo, J. (1990). *Canales de comercialización internacional*. Buenos Aires: Macchi.
- ↪ Corporación Colombia Internacional. (2005). *El melón SIM Perfil de Producto*. [En red] Disponible en: [www.cci.org.co](http://www.cci.org.co)
- ↪ Fallas, H. (2005, agosto). Entrevista con Henry Fallas, Agente de Ventas, Maersk Sealand, San José, Costa Rica.
- ↪ Infoagro. (2003). *Producto: Melón*. San José: Autor.
- ↪ INFOPYME. (2005). *Las "4p" de las exportaciones*. Ciudad de Guatemala: Autor.
- ↪ Instituto Interamericano para la Cooperación Agrícola. (2003). *Estudios técnicos para la elaboración de propuestas de negociación Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centro América*. San José: CADEXCO.
- ↪ Maersk Sealand. (2001). *Cool facts*. Denmark: dotZero.
- ↪ marketplacecostarica.com
- ↪ Minervini, N. (2002). *Manual del exportador la ingeniería de la exportación* (3. ed). México D.F.: McGraw-Hill.

- ↪ Monge, A. (2005). *Costa Rica pequeño gran exportador de productos no tradicionales*. [En red]. Disponible en: [www.google.com](http://www.google.com)
- ↪ Norma oficial para melón Cantaloupe de consumo en estado fresco. (1988, 7 de octubre). *La Gaceta*.
- ↪ Prendas, G. (2003, 8 de agosto). Nace confederación de meloneros. *La República*.
- ↪ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (2005). *Condiciones de Acceso a Estados Unidos: Productos Frescos*. San José: Autor.
- ↪ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (2005). *Creación de Capacidad Exportadora*. [En red]. Disponible en: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)
- ↪ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (2005). *Estadísticas de Exportación 2004*, San José: Autor.
- ↪ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (1999). Estudio Global para Identificar Oportunidades del Mercado de Frutas y Hortaliza para los Países en Centro América. San José: Autor.
- ↪ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (2004). Ficha producto: melón. *Enlace Mundial*. 29-35.
- ↪ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (2005). *Ley de Bioterrorismo*. [En red]. Disponible en: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)
- ↪ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (2004). *Melón*. San José: Autor.
- ↪ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (2005). *Registro del exportador*. [En red]. Disponible en: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)
- ↪ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (2005). *Servicios de promoción comercial*. [En red]. Disponible en: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)
- ↪ Secretaría de Economía de México. (2004). *Comercio Exterior de México*. México D.F.: Autor.
- ↪ Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria. (1995). *Perfil del cultivo de melón (cucumis melo) en Costa Rica*. San José: Procomer.
- ↪ Secretaría de Industria y Comercio. (2004). *Comercio exterior de Honduras*. Tegucigalpa: Autor.
- ↪ Soto, Rondon, Arnal, y Quijada. (1995). *El cultivo del melón*. San José: Universidad de Costa Rica.

- ↪ Tristán, J. (1991). Meloneros centroamericanos anhelan días mejores. *Revista Exportación*. 32, 59.
- ↪ [www.fda.gov](http://www.fda.gov)
- ↪ Zambrana C. (1997). *Administración del comercio internacional: compilación de temas actuales sobre comercio internacional*. San José: UNED.

# **Anexos**

**Producción Mundial de Melón a 1997**  
(Toneladas)

<b>PAIS</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>Part. % 1997</b>
<b>TOTAL</b>	<b>15.804.915</b>	<b>17.595.565</b>	<b>17.691.392</b>	<b>100.0</b>
China	5.162.312	5.971.517	6.371.517	36.01
Turquía	1.800.000	1.900.000	1.900.000	10.74
Irán	1.215.000	1.215.000	1.215.000	6.87
E.E.U.U.	874.440	1.003.300	1.068.500	6.04
España	860.200	966.700	850.000	4.80
India	635.000	640.000	640.000	3.62
Rumania	639.400	693.900	625.700	3.54
México	423.972	472.045	486.797	2.75
Egipto	350.842	525.973	470.000	2.66
Marruecos	193.210	457.900	460.000	2.60
Italia	467.198	486.500	433.454	2.45
Francia	332.389	314.974	277.820	1.57
<b>Costa Rica</b>	<b>115.000</b>	<b>111.000</b>	<b>111.000</b>	<b>0.63</b>
Honduras	110.000	170.000	110.000	0.62
Argentina	103.000	100.000	100.000	0.57

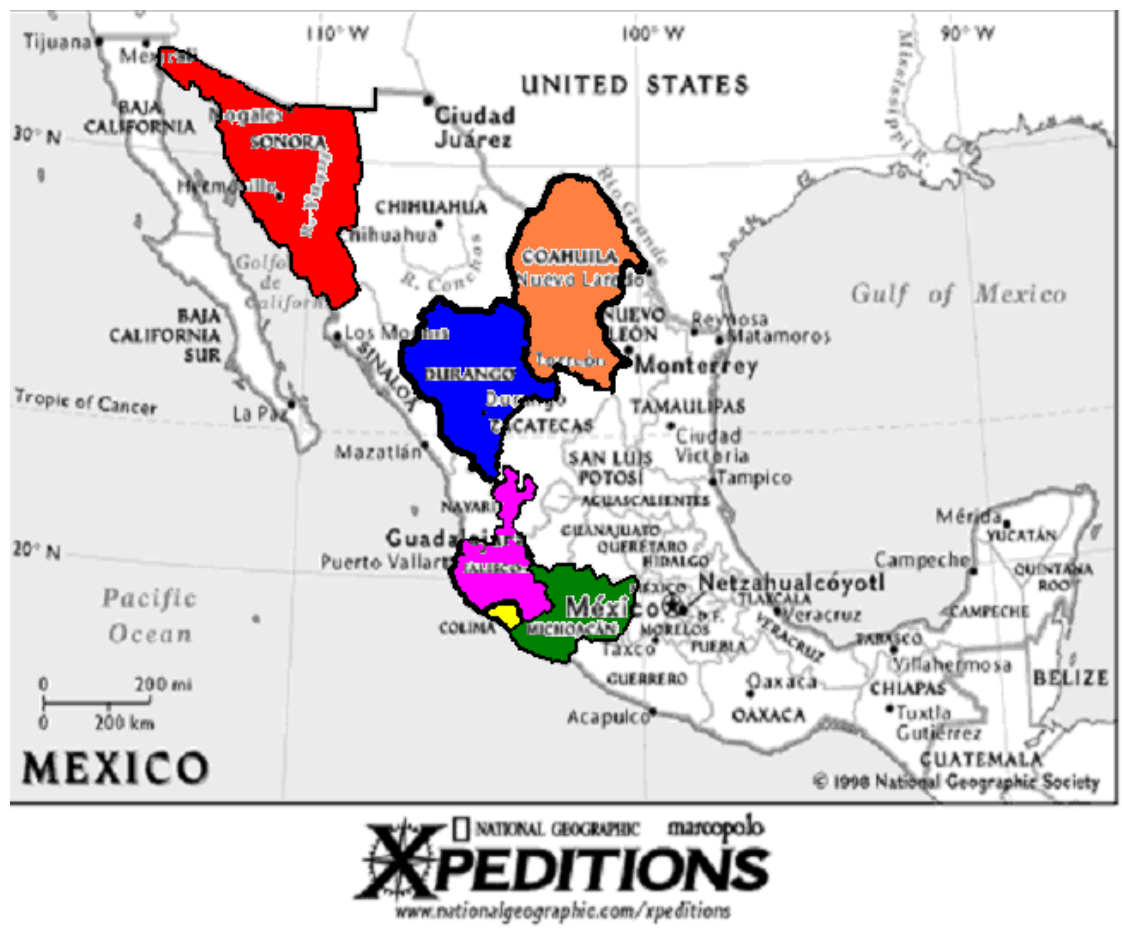
Fuente: FAO, 1998.

**Mapa de zonas de Cultivo del melón en Costa Rica**



Provincia	Zona
<b>Alajuela</b>	San Mateo
	Orotina
	Atenas
<b>Guanacaste</b>	Liberia
	Bagaces
	Carrillo
	Cañas
	Abangares
	Hojancha
<b>Puntarenas</b>	Esparza
	Osa
	Aguirre
	Parrita
	Corredores
	Garabito
	Puntarenas

**Mapa de zonas de cultivo del Melón en México**



Fuente: National Geographic



**Exportaciones a Estados Unidos y la Unión Europea**  
**Toneladas**

	ESTADOS UNIDOS				UNION EUROPEA			
	1996	1997	1998*	Part. % 1997	1996	1997	1998*	Part. % 1997
<b>TOTAL</b>	<b>673.191</b>	<b>814.195</b>	<b>707.300</b>	<b>100</b>	<b>106.248</b>	<b>109.707</b>	<b>74.745</b>	<b>100</b>
México	401.787	439.432	348.629	54.0	0	112	47	0.1
Honduras	74.583	134.375	111.037	16.5	4.466	4.307	4.502	3.9
<b>Costa Rica</b>	<b>79.317</b>	<b>87.737</b>	<b>117.507</b>	<b>10.8</b>	<b>20.867</b>	<b>25.208</b>	<b>34.261</b>	<b>23.0</b>
Guatemala	67.592	92.754	80.876	11.4	1.459	973	1.089	0.9
Brasil	2.326	1.868	30	0.2	36.804	36.330	15.395	33.1
República Dominicana	19.951	26.684	22.322	3.3	846	857	594	0.8
Panamá	10.689	17.767	22.533	2.2				
Israel	207	220	15	0.0	14.113	15.329	3.224	14.0
Marruecos					10.238	11.770	10.088	10.7

\*1998: enero a junio.

Fuente: USDA-FATUS y Eurostat. Cálculos: Corporación Colombia Internacional.

**ESCENARIO MUNDIAL DEL MERCADO INTERNACIONAL DE MELON**

<p>PRODUCCION MUNDIAL DE FRUTAS 1997 <a href="#">(2)</a></p> <p>448 millones ton.</p>	
<p>PRODUCCION MUNDIAL DE MELON 1997</p> <p>18 millones ton. 4% del total de frutas</p>	
<p>EXPORTACIONES MUNDIALES DE MELON 1997</p> <p>1.4 millones ton. 7.8% del total de la producción</p>	
<p>IMPORTACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA 1997</p> <p>109.707 toneladas 8.1% del comercio</p>	<p>IMPORTACIONES DE EE.UU. 1997</p> <p>814.195 toneladas 60% del comercio</p>

Fuente: FAO, Eurostat, USDA

**Características de las Variedades Comerciales más Importantes**

<b>Variedad</b>	<b>Charentais Galia</b>	<b>Honeydew</b>	<b>Cantaloup</b>	<b>Piel de Sapo</b>
Peso Kg.	0.5 – 1	1.8 – 3.6	0.5 – 2	2 – 6
Forma	Redondo. Semi alargado.	Redondo. Semi alargado.	Redondo oblongo.	Bastante alargado
Piel	Lisa	Lisa y suave	Reticulada gruesa	Reticulada
Color de la piel	Gris-amarilla, con franja verde	Blanca cremosa hacia amarilla crema.	Naranja	Verde
Aroma	Pronunciado	Poco intenso	Pronunciado dulce	Pronunciado
Pulpa	Color naranja, dulce y jugosa	Color blanco crema	Color salmón	Blanca.
Observaciones	Poco aptos para el almacenamiento.	Larga vida poscosecha, ideales para exportar		
Otros nombres	Prima, Cantor, Prior, Savor	Cassaba, Crensham, Tuna, J.Canary		Rochet, Tendral o Green Spanish

Fuente: Agroeconómico, octubre - noviembre, 1995.

**MELÓN LARGA VIDA**

Algunas de las nuevas variedades de melón que se están comercializando en los mercados internacionales y que se caracterizan por su larga vida poscosecha, las más importantes son: el melón *Solarbel*, tipo *Galia*, cuya semilla distribuye la firma española Agroponiente; el *Durandal*, nueva variedad Cantaloup desarrollada por la empresa Semillas Gautier; el *Solarnun*, melón tipo *Galia* de la casa de semillas Semences Nunhems que se cultiva en Venezuela y Costa Rica, y el melón *Adagio* es la nueva línea *premium* la firma francesa AMS. Dadas las altas exigencias del mercado, los productores franceses han propagado las nuevas variedades híbridas de melón *Charentais* denominadas *Luna*, *Lunastar*, *Dalton* y *Solarnun*, que vende la firma francesa Nunhems.

## **Entrevista a Henry Fallas, agente de ventas de Maersk Sealand**

### 1. Clientes

- 1.1. Cuantos exportadores de melón utilizan la naviera
- 1.2. De 5 años a la fecha han aumentado o disminuido los clientes
- 1.3. Cuales son las quejas mas frecuentes (solo si las hay)
- 1.4. Cuál es la competencia
- 1.5. cuales son los clientes (importadores ) mas importantes
- 1.6. que tipo de consignatarios manejan: detallistas, mayorista, o de otro tipo

### 2. Aduanas

- 2.1. Existen requisitos previos que la naviera presenta a las aduanas
- 2.2. Emiten declaraciones aduaneras a CR y a EEUU
- 2.3. Que tramites y documentos debe presentar la naviera a la aduana

### 3. Destino

- 3.1. Dentro de Estados Unidos cual es el destino más común
- 3.2. Cuál es el puerto más frecuente
- 3.3. Que rutas ofrecen
- 3.4. Transportan el melón desde la finca o empacadora o el cliente lo lleva al puerto (SD / CY)
- 3.5. Cuántos días dura en llegar a EEUU
- 3.6. Existe amplia disponibilidad de contenedores RF en CR

### 4. Producto

- 4.1. Que clase de melón es el que exportan: Honey Dew o Cantaloupe
- 4.2. Que tipo de estiba usan: granel
- 4.3. Como hacen para cargar el contenedor con la fruta ya refrigerada
- 4.4. Que temperatura utiliza
- 4.5. El transporte incluye el seguro o el cliente lo aporta por aparte
- 4.6. Llevan ventilación o humedad

## **Glosario**

### **A**

**Agenda individual de negocios:** le permite al interesado en exportar contar con un programa de citas con compradores.

**Agente de Aduanas:** empresa o persona física con licencia gubernamental facultado para tramitar mercancía ante la aduana de determinado país.

**Agente patógeno:** que puede producir una enfermedad.

**Agente de ventas:** es un ejecutivo que desarrolla contactos de venta, teniendo como sede el país del exportador.

### **B**

**“Brokers”:** agentes que negocian transacciones entre compradores y vendedores sin tomar posesión o manejar el producto de manera directa

**Buque:** barco de gran tamaño.

### **C**

**Calibre:** se determina por el peso de la fruta o por el diámetro de su sección ecuatorial.

**Cámara Nacional de Exportadores y Productores de Melón y Sandía:** contribuye a unificar el sector, promover las exportaciones y asegurar contactos entre productores y compradores.

**Canales de comercialización:** constituyen el puente o la red de instituciones especializadas, que vinculan la estructura productiva con los consumidores.

**Canal de distribución:** es el medio por el cual se logra hacer llegar los productos al consumidor.

**Cantaloup:** es el un tipo de melón que se caracteriza por tener un peso aproximado de 0.5 a 2 kg por unidad, es de color salmón y piel gruesa.

**Carta de crédito:** documento emitido por un banco y obtenido por el importador, en el que se autoriza a otro banco a abonar al exportador una suma específica de dinero, cuando el banco haya recibido el documento en que se garantiza que se han cumplido las condiciones estipuladas en la carta de crédito.

**Certificado fitosanitario:** El Certificado Fitosanitario de Exportación es el documento oficial otorgado por la Gerencia Técnica de Exportaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), cuyo fundamento legal es la Ley de Protección Fitosanitaria no. 7664 que garantiza que los melones que ingresan a Estados Unidos están libres de plagas y enfermedades.

**Certificado de origen:** documento emitido por una autoridad competente, para dar fe de que determinado artículo es producido, cosechado, etc., en determinada región o país; se utiliza con la finalidad de aprovechar ventajas o preferencias arancelarias.

**Comercializar:** introducir un producto en el mercado de manera que sea posible su venta.

**Comerciantes masivos y canales de detallistas de alimentos:** son las grandes cadenas de mercaderías en descuento con departamentos de alimentos, por ejemplo Wal-Mart o PriceSmart, que venden al consumidor final.

**Comercio internacional:** intercambio de productos entre países , son las corrientes de exportación e importación.

**Compradores institucionales:** establecimientos comerciales que se dedican a realizar compras para la venta posterior a restaurantes, escuelas y hoteles, entre otros.

**Conocimiento de embarque:** documento en el que se establecen los términos contractuales del embarcador de la compañía de transporte con la que envían los productos.

**Contenedores:** caja metálica que facilita el transporte de las mercancías.

## D

**Demanda:** conjunto de productos y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir.

**Declaración única de aduanas (DUA):** Acto por el consignatario o el exportador manifiesta a la aduana, su voluntad de realizar una operación aduanera.

**Divisa:** dinero en moneda extranjera.

## E

**Embalaje:** Es lo que sirve para envolver o proteger las mercancías, pudiendo también cumplir otras funciones como son las de separar o individualizar los efectos, facilitar su movilización o transporte, permitir hacer marcas o señales de identificación con respecto a las mercaderías, evitar la dispersión o desaparición de éstas últimas.

**Empresa comercial:** son similares a las empresas comercializadoras solo que manejan volúmenes muy grandes pero menores a los de las comercializadoras.

**Empresa comercializadora:** Es una sociedad mercantil, cuyas actividades son compra-venta, intermediación, financiaciones, comercialización e, inclusive, industrialización.

**Estiba:** es la carga en los barcos.

**Exportación:** es el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior.

## F

**Factura comercial:** documento comercial que lista los bienes vendidos incluyendo el precio establecido así como el país de origen.

**Ferías internacionales:** Se organiza y promueve la participación de grupos de empresas en exposiciones a nivel mundial, con el fin de prospectar mercados y facilitar contactos comerciales.

## G

**Galia, Charentais:** es un tipo de melón que pesa entre 0.5 y 1 kg por unidad, tiene una forma parecida al Honeydew ya que es redondo semialargado, con una piel lisa de color entre gris y amarilla con franjas verdes, tiene un aroma muy pronunciado y es muy dulce y jugoso.

**Guía:** es una estrategia de pasos que facilita llevar un control de las etapas de la exportación de melón a Estados Unidos.

## H

**Honeydew:** es un tipo de melón que puede pesar entre 1.8 y 3.6 kg por unidad, es de forma redonda semialargada, tiene una piel lisa y suave, posee un color entre blanco y amarillo, no tiene un olor muy pronunciado.

**Humedad:** la humedad relativa del aire afecta la vida útil de las frutas y su calidad; si es muy alta produce moho, si es baja, produce alteraciones en la superficie del producto por lo que pierden peso.

## I

**Importación:** compra de bienes de un país a otro en el desarrollo del comercio internacional.



**Iniciativa de la Cuenca del Caribe:** es un programa unilateral, que beneficia a un grupo de países y territorios de Centroamérica y el Caribe y que permite el ingreso sin el pago de aranceles a los productos provenientes de esas regiones a Estados Unidos.

## **J**

**“Jobber”:** Se emplea cuando un mayorista compra y revende para otros mayoristas o para la gran distribución.

## **L**

**Ley de Bioterrorismo:** Ley de Seguridad de la Salud Pública y Preparación y Respuesta ante el Bioterrorismo se promulgó el 12 de Junio del 2002.

**Logística de exportación:** es el procesamiento de pedidos, al apoyo de las operaciones productivas y, el planeamiento y control de todas las actividades relativas a la exportación.

## **M**

**Mayoristas:** Venden la mercadería en pequeñas órdenes a los minoristas

**Misiones comerciales de exportadores:** Se llevan a cabo con el apoyo de las Oficinas de Promoción Comercial de Procomer de una contraparte previamente identificada, quienes se encargarán de realizar una agenda de negocios para cada empresa

**Motivación para exportar:** razones por las cuales se desea o se requiere vender un producto en el exterior y se buscan nuevos mercados

## **N**

**Naviera:** empresa que transporta los bienes.

**Norma oficial para el melón Cantaloupe:** publicada por el diario La Gaceta el 7 de octubre de 1988, la cual tiene por objeto establecer las características y calidades que debe presentar el melón para ser consumido en estado fresco

**Notificación previa a la FDA:** Los importadores (o sus agentes calificados) son los responsables de emitir la notificación, y lo deben hacer antes del medio día natural anterior al día en que los alimentos importados lleguen al punto en el que cruzarán la frontera en el puerto de entrada en el país, y no más de 5 días antes del envío

## **P**

**Piel de Sapo:** es un tipo de melón que pesa entre 2 y 6 kg por unidad, lo que lo convierte en uno de lo más grandes, presenta una forma bastante alargada, la piel es de color verde (de ahí el nombre), tiene un aroma muy pronunciado y la pulpa blanca.

**“Piggy back”:** Se vende el producto (el melón) a una empresa que ya posea sus propios canales de distribución dentro de Estados Unidos, para la cual, el melón sería un producto complementario

**Procomer:** Promotora de Comercio Exterior.

**Producto fresco:** son bienes que requieren de refrigeración para ser transportados y almacenados.

**Productos no tradicionales:** son bienes que en los últimos años han ido aumentando el volumen de comercialización llegando al nivel de los productos tradicionales como el melón, la piña y la mora.

**Productos tradicionales:** productos de mayor comercialización a nivel internacional por muchos años como el café y el banano.

**Promoción:** técnica para acrecentar el volumen de negocios de una empresa por medio de una red de distribución.

**Puerto de entrada:** es el puerto en el país importador en donde se descargan los bienes exportados.

**Puerto “hub”:** son los puertos en los que se descargan los contenedores y de allí son transportados por tierra a sus destinos finales

## **R**

**Registro de instalaciones alimenticias:** Se deben inscribir todas las instalaciones que fabrican, envasan, distribuyen, reciben o almacenan alimentos para el consumo humano o animal en Estados Unidos

**Requisitos arancelarios:** se refiere a impuestos

**Requisitos de exportación:** aquellas formalidades que lo gobiernos de Costa Rica y EE.UU. solicitan a quienes estén interesados en exportar melón

**Requisitos fitosanitarios:** Los requisitos fitosanitarios son parte de las barreras no arancelarias que tiene Estados Unidos, y que buscan proteger la salud del consumidor de enfermedades o contaminación de los productos que van a ser ingeridos

**Requisitos no arancelarios:** o limitación a las importaciones que no están gravadas por impuestos, son certificados, licencias, cuotas, permisos, etc.

## **S**

**Solarización:** desinfección de la semilla del melón se hace por medio de la exposición de la semilla a los rayos solares

## **T**

**Tarimas:** plataforma hecha usualmente, de madera, en la cual la mercancía puede ser acomodada en orden de facilitar el manejo de la carga.

**Trámites:** los trámites de exportación son los documentos que el exportador debe presentar para poder llevar a cabo su labor sin problema alguno

**Tratamiento de frío:** la función es exterminar la mosca de la fruta y sus larvas y mantener una temperatura suficientemente baja durante un periodo predeterminado de tiempo

**V**

**Ventana de exportación:** cuando Estados Unidos, por cuestiones climáticas, no es capaz de producir suficiente cantidad de fruta para abastecer a su mercado

**Ventilación:** es necesaria para eliminar el calor, el dióxido de carbono y gases producidos por la carga