

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS**

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

**OPORTUNIDADES PARA LA EXPORTACIÓN DE
BARRITAS A BASE DE PROTEÍNA DE GRILLO EN EL
MERCADO AUSTRALIANO. CASO DE ESTUDIO
GRICKET HOUSE**

GABRIEL FRANCISCO ALMANZA DIAZ

SAN JOSÉ, DICIEMBRE, 2023

TABLA DE CONTENIDO

<i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	6
<i>CAPÍTULO I: PROBLEMA</i>	8
<i>Justificación</i>	9
<i>Objetivos</i>	11
Objetivo General.....	11
Objetivos específicos	11
<i>Antecedentes</i>	12
Tesis Internacionales.....	12
Tesis Nacionales	20
<i>Proyecciones</i>	25
<i>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</i>	27
El comercio internacional de barras a base de proteína de grillos	27
Ventajas y desventajas.....	27
Ventajas del Comercio Internacional de Barras a base de Proteína de Grillo	27
Desventajas del Comercio Internacional de Barras a base de Proteína de Grillos	28
Cultura y economía	29
Cultura Australiana.....	29
<i>Cultura Indígena</i>	29
Influencia Británica.....	30
<i>Multiculturalismo</i>	30
<i>Deporte y estilo de vida australiano</i>	30
Barreras y desafíos culturales y económicos.....	31
Economía y comercio internacional.....	31
Exportaciones de Costa Rica.....	32
Estrategia y canales de distribución.....	34
Medio ambiente.....	35
Sostenibilidad.....	35
Impacto ambiental.....	36
Tratado de Libre Comercio (TLC).....	37
TLC Costa Rica-Australia	38
Producción de Alimentos	38
Tendencias y cambios en los hábitos alimentarios	39
Valor alimenticio de las barras	40
Logística Internacional y Aduanas	41
Procedimientos aduaneros	42
Clasificación arancelaria.....	43

Ley General de Aduanas.....	44
Requisitos para exportación.....	44
Ficha Técnica Insectos.....	45
<i>CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO.....</i>	46
Enfoque.....	46
Cualitativo.....	46
Diseño: Fenomenología Empírica.....	47
Población y Muestra.....	48
Población.....	48
Muestra.....	48
Muestra cualitativa.....	49
Unidades de Análisis.....	50
Instrumentos.....	53
Cuestionario.....	53
Entrevistas.....	53
Proceso de recolección de datos.....	54
Fuentes de Información.....	54
Fuente Primaria.....	54
Fuente Secundaria.....	55
<i>CAPÍTULO IV: ANALISIS DE RESULTADOS.....</i>	56
Unidad de análisis 1: Normativas.....	57
Categoría 1: Conocimiento.....	57
Descripción.....	57
Análisis.....	60
Categoría 2: Desconocimiento del mercado.....	61
Descripción.....	61
Análisis.....	62
Categoría 3: Valor nutricional.....	63
Descripción.....	63
Análisis.....	65
Categoría 4: Pasos para exportar.....	66
Descripción.....	66
Análisis.....	68
Categoría 5: Permisos de exportación.....	69
Descripción.....	69
Análisis.....	70
Categoría 6: Oportunidades de exportación.....	71
Descripción.....	71
Análisis.....	72
Unidad de análisis 2: Procedimientos logísticos.....	74
Categoría 1: Requisitos aduaneros.....	74
Descripción.....	74
Análisis.....	76
Categoría 2: Prácticas logísticas.....	77
Descripción.....	77
Análisis.....	78
Categoría 3: Barreras comerciales.....	79

Descripción.....	79
Análisis.....	81
Categoría 4: Ventaja competitiva.....	82
Descripción.....	82
Análisis.....	84
Categoría 5: Desventaja competitiva.....	85
Descripción.....	85
Análisis.....	87
Interpretación de datos.....	88
<i>CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i>	90
<i>CONCLUSIONES</i>	90
<i>RECOMENDACIONES</i>	93
<i>REFERENCIAS</i>	95
<i>APÉNDICE</i>	103
CUESTIONARIO	103

Figuras

Figura 1. Intercambio comercial con Australia Top 10 en productos	33
Figura 2. Intercambio comercial con Australia Top 10 en empresas	34
Figura 3. Presentación de las barras	40
Figura 4. Información nutricional de las barras.....	40

Tablas

Tabla 1. Muestra de la investigación	50
Tabla 2. Unidades de análisis.....	52

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se enfoca en analizar las oportunidades de exportación de barritas a base de proteína de grillo hacia el mercado australiano, tomando como referente a la empresa Gricket House. El propósito de esta investigación es evaluar la viabilidad de la expansión de este producto en el mercado internacional y ayudar al crecimiento económico y social del país. Con el propósito de lograr dicho cometido se tomará en cuenta la producción actual de estas barritas y su capacidad de expansión.

Asimismo, el enfoque se centra en cumplir objetivos de investigación, los cuales pretenden investigar las normativas aplicables a la exportación de alimentos a base de insectos al mercado australiano y determinar los procedimientos logísticos para una correcta exportación de las barritas a base de proteína de grillo de la PYME Gricket house al extranjero.

Por lo tanto, la metodología empleada la presente investigación es de carácter cualitativa, la cual emplea entrevistas y cuestionarios como instrumentos de investigación. Además, se busca responder a otros conceptos relevantes para los productores de estas barritas y asociaciones ligadas a estas. Todo lo anterior, se lleva a cabo con el fin de identificar las oportunidades comerciales, procedimientos logísticos y normativas aplicables al proceso de exportación. El diseño de investigación se asemeja al enfoque fenomenológico, el cual tiene como objetivo explorar, describir y comprender las perspectivas y experiencias de los participantes, buscando identificar patrones comunes en la industria de las barritas de proteína de grillo.

Por su parte, la muestra de investigación incluye una selección de personas pertenecientes a instituciones relacionadas con la temática, tales como dueños de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs), agencias aduanales, especialistas en economía, navieras y “freight forwarders”. El análisis de datos se divide en 2 unidades de análisis: normativas y procedimientos logísticos. Estas unidades se desglosan en categorías que abarcan temas como el conocimiento del producto, desconocimiento del mercado australiano, valor nutricional, pasos para la exportación, permisos y oportunidades de exportación, requisitos aduaneros, prácticas logísticas, barreras comerciales, ventajas y desventajas competitivas.

Finalmente, se propone una estrategia que busca aprovechar aquellas oportunidades identificadas para la exportación de barras a base de proteína de grillo. Además, se busca crear estrategias para superar los obstáculos que puedan surgir en el sector, con el objetivo de fortalecer la producción y permitir el acceso a nuevos mercados internacionales.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

A lo largo de la historia, el ser humano se ha adaptado a su entorno, por lo que su alimentación se ha adecuado a las demandas sociales y económicas. Desde los neandertales, en donde se comía lo que estuviese a disposición, sin considerar su valor nutricional, hasta a la actualidad en donde el ser humano ha tenido más consciencia de aquellos alimentos que consume. Además, en la actualidad las poblaciones son más responsables a la hora de cuidar el medioambiente, por lo que han surgido buenas formas de producción de alimentos. Además, es relevante resaltar que, casi siempre, tanto el poder adquisitivo como la ubicación geográfica han desempeñado un papel crucial en la alimentación de las personas. Estos factores suelen ser determinantes a la hora de definir qué alimentos se pueden consumir y en qué medida.

Asimismo, es importante tener en cuenta que los alimentos se clasifican de dos maneras: unos de bajo costo con menos valor nutricional y altos en grasas; otros, ricos en nutrientes, que se caracterizan por tener numerosos beneficios para la salud, los cuales se denominan alimentos de alta calidad. A partir de esta premisa surge el mito de que se necesita mucho dinero para llevar una alimentación sana y equilibrada. No obstante, en la actualidad, se ha intentado desafiar las creencias arraigadas y generar una mayor conciencia sobre la conducta alimentaria de las poblaciones. Se ha descubierto sobre el daño a la salud que produce el consumo regular de comidas rápidas. Muchas poblaciones en todo el mundo han sufrido enfermedades crónicas, e incluso, trastornos mentales debido a una mala alimentación en el pasado.

De acuerdo con lo antes mencionado, esto ha despertado el interés y la necesidad de que las personas se informen sobre los valores nutricionales de los alimentos que consumen a diario. En consecuencia, cada vez más individuos se suman a una alimentación más saludable, adoptando prácticas como el vegetarianismo o, en casos más extremos, el veganismo.

Por otro lado, en el mundo actual, en donde la innovación es crucial para ser competitivo y destacar, es necesario buscar la innovación en los productos que se exportan. Unos de los productos más novedosos son las barritas a base de proteína de grillo, compuesta principalmente

con 23 gramos de proteína, livianas, cero empalagosas y de fácil digestión. Esta propuesta resulta muy atractiva en el ámbito de la alimentación saludable.

Actualmente, el comercio internacional beneficia mucho a la economía, no solo a nivel nacional, sino también a nivel internacional. Uno de los grandes beneficios consiste en la expansión de las PYMES, al no solo realizar actividades a nivel país, sino también hacia el extranjero, lo cual estimula el crecimiento económico de una nación. Sin embargo, según investigaciones, las exportaciones a mercados como el australiano no son tan comunes en Costa Rica. Ante esta problemática, es necesario preguntarse: ¿cuáles son las oportunidades para la exportación de barras a base de proteína de grillo de la PYME “Gricket house” en el mercado australiano?

Justificación

La creciente conciencia sobre la importancia de una alimentación saludable y sostenible ha generado un aumento significativo en la demanda de alternativas de proteínas innovadoras en todo el mundo. En este contexto, las barras a base de proteína de grillo han surgido como una opción prometedora debido a sus beneficios nutricionales y su menor impacto ambiental en comparación con las proteínas tradicionales. Las barras son una fuente completa de proteínas, ricas en vitaminas y minerales, y su producción requiere menos recursos naturales y emite menos gases de efecto invernadero que la ganadería convencional. La presente tesis se centra en analizar las oportunidades de exportación de este tipo de barras al mercado australiano, el cual se destaca por su aprecio por la calidad de los productos alimentarios y su enfoque en la sostenibilidad.

Australia ha experimentado un aumento significativo en la demanda de alimentos saludables y opciones proteicas alternativas en los últimos años. La población australiana está cada vez más consciente de la importancia de una alimentación equilibrada y busca productos que combinen valor nutricional y sostenibilidad (Mordor Intelligence, 2023). Esto puede ser considerado como una oportunidad la comercialización de las barras a base de proteína de grillo en ese país, pues ofrecen una fuente de proteínas completa y son respetuosas con el medio ambiente.

El mercado australiano se caracteriza por su enfoque en la sostenibilidad y la protección del medio ambiente. Los consumidores australianos valoran los productos que tienen un menor impacto ambiental y buscan alternativas más sostenibles a las proteínas tradicionales. Las barras a base de proteína de grillo son una opción atractiva en este sentido, ya que la industria alimenticia de grillos requiere de menos recursos naturales y emiten menos gases de efecto invernadero en comparación con la ganadería convencional (Pérez de León, 2023).

Desde el 2013, ante la escasez de los recursos naturales, el cambio climático y la pérdida de biodiversidad, la FAO promueve la necesidad de examinar las prácticas modernas de las tecnologías de los alimentos para aumentar el comercio, el consumo y la aceptación de insectos. (Sagarra, 2023), y Australia no es una excepción. A medida que se difunden los beneficios nutricionales y ambientales de los insectos comestibles, los consumidores australianos están más dispuestos a probar y adoptar productos a base de proteína de grillo. Esta creciente aceptación brinda una oportunidad única para las empresas que deseen exportar barras de proteína de grillo al mercado australiano.

Actualmente, el mercado australiano de barras de proteínas no cuenta con una presencia significativa de productos a base de proteína de grillo (Informes de expertos, 2023). Esto crea un espacio vacío en el mercado que puede ser aprovechado por las empresas que buscan exportar este tipo de barras. La ausencia de competidores directos facilita la introducción y el establecimiento de las barras a base de proteína de grillo en el mercado australiano.

Además, la entrada al mercado australiano de barras a base de proteína de grillo presenta oportunidades para la colaboración y las alianzas estratégicas con actores locales. Las empresas extranjeras interesadas en exportar estos productos pueden establecer asociaciones con productores de insectos locales, distribuidores y minoristas para fortalecer su presencia en el mercado y aprovechar la experiencia y la red de contactos locales. Esto permitiría un mejor conocimiento del mercado australiano y una incorporación más efectiva de los productos a las preferencias y necesidades de los consumidores locales.

En resumen, el mercado australiano ofrece diversas oportunidades para la exportación de barras a base de proteína de grillo. La creciente demanda de alimentos saludables, el enfoque en la sostenibilidad, la aceptación de los insectos como fuente de proteínas, así como la falta de competidores directos y el potencial para colaboraciones estratégicas, respaldan la viabilidad de ingresar a este mercado. Además, la tesis contribuirá a la investigación sobre la alimentación saludable y sostenible, además proporcionará información valiosa a las empresas interesadas en expandir su presencia en el mercado australiano con productos innovadores y respetuosos con el medio ambiente.

Objetivos

Objetivo General

Analizar las oportunidades para la exportación de barras a base de proteína de grillo en el mercado australiano, caso de estudio Cricket House.

Objetivos específicos

Investigar las normativas aplicables a la exportación de alimentos a base de insectos al mercado australiano.

Determinar los procedimientos logísticos para una correcta exportación de las barras a base de proteína de grillo de la PYME Cricket house al mercado australiano.

Antecedentes

Para llevar a cabo esta investigación, se llevó a cabo una búsqueda exhaustiva de fuentes informativas, primarias como secundarias. Se hizo uso de recursos como la biblioteca universitaria, en donde se consultó libros sobre temáticas de exportación, así como también se revisaron artículos y revistas especializadas en el tema. Estos recursos fueron fundamentales para recopilar antecedentes relevantes que permitieron formular el tema de investigación y proporcionar una mayor formalidad a la tesis.

Tesis Internacionales

La primera tesis internacional consultada es la de Santander Pereda (2021) con el tema “Proyecto de internacionalización para la exportación de una bebida proteica vegana a base de lentejas y garbanzos al mercado de Colombia: Estrategia de Marketing”. La realizó para la Universidad Casa Grande y opta por el grado académico de maestría.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo General: Desarrollar un plan de exportación de una bebida proteica a base de lentejas y garbanzo con sabor a frutas ecuatorianas en el mercado colombiano. Además, de los siguientes objetivos específicos: identificar las principales ventajas de Colombia como destino de exportación para esta bebida; analizar y determinar las preferencias del consumidor objetivo con relación a las bebidas proteicas y determinar la viabilidad financiera del proyecto.

Asimismo, la metodología empleada es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: investigaciones confiables, artículos científicos publicados, herramientas de análisis de mercados internacionales y de búsqueda nacional como páginas web de entidades gubernamentales, públicas y privadas, tanto de Ecuador como Colombia, se responder al problema de investigación. Por último, concluye dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que a pesar de la crisis sanitaria que enfrentan ambos países debido a la pandemia del COVID-19, el mercado deportivo ha presentado una creciente demanda, lo cual requiere que de empresas que cubran estas necesidades de productos alternativos. Por lo tanto, se recomienda que a pesar de la

crisis sanitaria causada por la pandemia del COVID-19, el mercado deportivo presenta oportunidades para los nuevos emprendedores que deseen ingresar al mercado con opciones innovadoras. Al diversificar la oferta de productos, enfocarse en la sostenibilidad, establecer alianzas estratégicas, así como realizar investigaciones de mercado continuas, la empresa Cricket House puede posicionarse de manera efectiva y aprovechar el crecimiento de la demanda en el mercado deportivo.

La segunda tesis internacional consultada es la de Angulo López (2020) con el tema “Diseño de barras de cereal proteicas con características prebióticas a partir de germinado de soya (*Glycine max.*), cáscaras de mango (*Mangifera indica L.*) y granada (*Punica granatum L.*)”. La realizó para la Universidad Autónoma de Coahuila y opta por el grado académico de maestría.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: evaluar el contenido nutricional, propiedades tecno-funcionales y digestibilidad in vitro de barras de cereal formuladas a partir de pseudocereales, germinados de soya (*Glycine max. L.*), cáscaras de mango (*Mangifera indica L.*) y harina de cáscaras de granada (*Punica granatum L.*) Además de los siguientes objetivos específicos:

1. Evaluar el contenido nutricional de barras de cereal formuladas a partir de pseudocereales, germinados de soya (*Glycine max. L.*), cáscaras de mango (*Mangifera indica L.*) y harina de cáscaras de granada (*Punica granatum L.*).
2. Evaluar la actividad antioxidante, capacidad inhibitoria de la enzima convertidora de angiotensina-I (ECA-1), potencial prebiótico, y capacidad de hinchamiento y retención de agua de la barra de cereal seleccionada en el objetivo 1.
3. Evaluar la digestibilidad in vitro de la barra de cereal seleccionada en el objetivo.
4. Analizar comparativamente la composición de la formulación desarrollada en el objetivo, frente a productos comerciales y/o tradicionales.

La metodología empleada es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: análisis nutricional de las formulaciones de las barras de cereal, contenido nutricional, comparativa, propiedades tecnológicas y comparación nutrimental, se procura responder al problema de investigación. Por último, se obtiene la siguiente conclusión dando

respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que la barra de cereal desarrollada presenta un contenido balanceado de nutrientes, con mayor contenido de proteína y fibra, en comparación con las existentes en el mercado. De manera que se recomienda, para aprovechar las ventajas competitivas de las barras a base de proteína de grillo, implementar estrategias de marketing destacando los beneficios nutricionales, colaborar con profesionales de la salud, continuar con la investigación y desarrollo, establecer alianzas estratégicas con minoristas y distribuidores. Asimismo, la investigación sugiere realizar una investigación de mercado y obtener retroalimentación del consumidor. Estas recomendaciones ayudarán a promocionar el producto y maximizar su potencial en el mercado de barras de cereal saludables altas en proteína.

La tercera tesis internacional consultada es la de Andramunio Haro (2021) con el tema “Plan de exportación de barras energéticas de la empresa Pakari Tambo al mercado de Japón”. La realizó para la Universidad de Otavalo y opta por el grado académico en licenciatura. De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: diseñar un plan de exportación de barras energéticas al mercado Japón para la empresa Pakari Tambo. Además de los siguientes objetivos específicos:

1. Elaborar un marco teórico donde se analice precedentes y las bases conceptuales para el diseño de un plan de exportación de las barras energéticas para penetrar en el mercado Japón.
2. Diseñar el marco metodológico necesario para obtener información para la creación de un plan de exportación de las barras energéticas a base de quinua y amaranto.
3. Realizar el plan de exportación de las barras energéticas de la empresa Pakari Tambo al mercado Japón.

La metodología empleada es cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevista, se procura responder al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que: en diseño del plan de exportación se realizó un análisis del escenario de la empresa y las particularidades del producto. Además, se establecen los procesos de exportación de las barras

energéticas desde la premisa del modelo John Daniels, en donde se ejecutó una investigación de mercados, dando a conocer que el país más apto para la exportación de las barras energéticas es Japón, puesto que Ecuador y Japón cuentan con acuerdos comerciales obteniendo una preferencia arancelaria. Por lo tanto, se recomienda realizar una campaña de marketing enfocada en los valores diferenciales, y participar en eventos.

La cuarta tesis internacional consultada es la de López Chillán (2020) con el tema: “Plan de negocio y estrategia de internacionalización para Green Chocolate Snacks”. La realiza para la Universidad Politécnica de Valencia y opta por el grado académico de maestría.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: elaborar un plan de negocio para la creación de una empresa que se dedique a la producción, así como a exportar brownies proteicos con cacao orgánico ecuatoriano hacia mercado español. Además de los siguientes objetivos específicos:

1. Evidenciar la situación socioeconómica de Ecuador y España utilizando el análisis PEST.
2. Analizar la evolución del sector cacaotero en Ecuador.
3. Realizar un análisis de comercio bilateral entre España y Ecuador para el Cacao orgánico.
4. Proponer la creación de una empresa dedicada a la producción de brownies proteicos con cacao orgánico ecuatoriano.
5. Aplicar el modelo de negocios Canvas para describir las principales áreas de la empresa que se pretende crear.
6. Determinar la viabilidad de elaborar brownies proteicos con alto contenido nutricional.
7. Desarrollar un plan de internacionalización para la exportación de brownies a España.
8. Identificar los requisitos para la exportación de productos de cacao orgánico desde Ecuador, detallar las certificaciones requeridas por la UE para la importación de productos orgánicos.

La metodología empleada es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevista, se procura encontrar respuesta al problema de investigación. Por último, concluye dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el desarrollo de productos con alto aporte nutricional, libres de azúcares refinados, alto en proteínas y fibras son esenciales para una vida saludable. Sin embargo, la producción de este tipo de productos se encuentra en desarrollo. En el caso de la empresa Green Chocolate Snacks añade las cualidades particulares a su producto, además de no usar insumos con fertilizantes o preservantes que perjudiquen al ambiente. Por lo tanto, se recomienda desarrollar de manera continua nuevos productos saludables, así como la obtención de retroalimentación de los consumidores y el establecimiento de alianzas con proveedores de ingredientes saludables y sostenibles. También, se requiere informar sobre los valores y atributos saludables de los productos, y la promoción de la educación sobre hábitos alimenticios saludables.

La quinta tesis internacional consultada es la de Zuñiga Polleri (2017) con el tema “Exportación de barras de cereal en base a Quinoa blanca, arroz integral bañado en chocolate con castaña, endulzado con estevia natural sin gluten”. La realizó para la Universidad de Lima y opta por el grado académico de licenciatura.

De esta investigación se desprende los siguientes objetivos a largo plazo: Mejorar la calidad y obtener el certificado ISO 9001 para el quinto año, obtener índices financieros positivos para el cierre del quinto año, y establecer alianzas de “sourcing” con los proveedores durante el segundo año. Además, de los siguientes objetivos a corto plazo: incorporarse al mercado canadiense con una participación del 0.05% del mercado durante el primer año y luego conseguir un aumento de 3% sobre el año anterior. Implementar la cámara de frío eficiente, donde el gasto fijo no represente más de 2% del valor mensual exportado, y contactar un “bróker” de amplia experiencia en el mercado objetivo en el primer trimestre del primer año, máximo 3% de las ventas.

La metodología empleada es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: análisis PESTE, plan de marketing, plan logístico, plan de administración y recursos humanos y plan de finanzas, se procura responder al problema de investigación. Por último, concluye dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el

ingreso al mercado de marca propia sería rentable si se entra con un “bróker” que conecte con el distribuidor; luego, una vez que el distribuidor ayude a posicionar la marca, se podría negociar directamente con las tiendas especializadas o “retailers”, para luego tomar el mercado canadiense con los productos. Para lo anterior se recomienda establecer una asociación mediante “bróker” confiables, desarrollar una estrategia de posicionamiento de marca, participar en ferias y eventos del sector, adaptarse a las regulaciones.

La sexta tesis internacional consultada es la de Valdivieso del Pozo (2020) con el tema “Plan de negocios para la producción y exportación a República Checa de queso a base de nuez de macadamia”. La realizó para la Universidad de las Américas y opta por el grado académico de ingeniería.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: producir y exportar al mercado europeo un producto orgánico, sembrado y cultivado en lugares adecuados con agricultura propia del lugar, con condiciones y calidad apropiadas para su siembra, como “El queso a base de nuez de macadamia”. Además, los siguientes objetivos específicos: buscar un beneficio tributario-aduanero por la exportación bajo régimen especial del producto, realizar un análisis del entorno del país de destino y origen de la exportación, con el fin de conocer el mercado y los posibles retos a enfrentarse. Y mediante una investigación, obtener el mercado potencial ideal para el producto seleccionado y adecuar precio, comercialización y plan de marketing que se ajusten a los resultados obtenidos.

La metodología empleada es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: análisis del entorno, análisis del cliente, plan de marketing, y evaluación financiera, se procura responder al problema de investigación. Se concluye dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que Macadamia Organic Cheese es un emprendimiento con un producto innovador, que busca alcanzar nuevos mercados con objetivos a mediano y largo plazo alcanzables, medibles, específicos, temporales y relevantes. Por lo tanto, se recomienda desarrollar una estrategia sólida de entrada al mercado, fortalecer la marca, establecer alianzas estratégicas, así como fomentar relaciones sólidas con los clientes y realizar evaluaciones y ajustes continuos.

La séptima tesis internacional consultada es la de Grandes Navarro y Sarmiento Bolaños (2022) con el tema “Plan de negocio para el desarrollo de productos saludables a base de proteína vegetal, para el mercado estadounidense”. La realizó para la Escuela superior politécnica del Litoral y opta por el grado académico de maestría.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: caracterizar la demanda de un alimento vegano y saludable; según la percepción del consumidor, a partir de diferentes estudios de tendencias de consumo de alimentos. Esto, para identificar la inclusión de un nuevo producto, a la cartera de exportables de la empresa, hacia el mercado estadounidense. Además de los siguientes objetivos específicos: identificar las características más valoradas de un alimento saludable, establecer correctamente una investigación de mercado que pueda consolidar las preferencias de consumo de productos saludables en un nicho determinado. Y evaluar la factibilidad del proyecto de inversión para la empresa, sobre una nueva línea de alimentos saludables que los consumidores encuestados, estén dispuestos a adquirir.

Las metodologías empleadas son las cuantitativa y cualitativa, la cuales, mediante el uso de los siguientes instrumentos: encuesta y análisis estadístico de las respuestas, se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que la oportunidad de diversificar la cartera actual de productos de una empresa, con miras a mercados de exportación en torno al desarrollo de alimentos saludables. Por lo tanto, se recomienda realizar una investigación de mercado exhaustiva, obtener certificaciones y cumplir con los estándares requeridos. Asimismo, la investigación hace hincapié en establecer canales de distribución adecuados, implementar estrategias de marketing y promoción efectivas, gestionar la cadena de suministro de manera eficiente, invertir en investigación y desarrollo continuo, y realizar evaluaciones periódicas para realizar ajustes necesarios. Siguiendo estas recomendaciones, la empresa estará preparada para diversificar su cartera de productos y aprovechar las oportunidades en los mercados de exportación de alimentos saludables.

La octava tesis internacional consultada es la de Riano Fernández y Suarez Sánchez (2021) con el tema “Exportación de productos transformados de la quinua de origen cundinamarqués a la

Unión Europea”. La realizó para la Universidad de la Salle y opta por el grado académico de licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Desarrollar una estrategia de competitividad, basada en estándares de calidad, diferenciación y producción que aumente las posibilidades de exportar de productos a base de la quinua hacia mercados europeos, en alianza con productores agrícolas departamentales de Cundinamarca. Además de los siguientes objetivos específicos: comparar los factores técnicos de la quinua blanca producida en Cundinamarca en comparación con la quinua peruana como estrategia de competitividad comercial al resaltar la propuesta de valor. Así como, identificar las condiciones de acceso al mercado europeo como permisos agroindustriales y requerimientos fitosanitarios y técnicos para la exportación de quinua que responde a la demanda en España. Y, por último, desarrollar un estudio para recolectar información de los procesos productivos de los productos derivados de la quinua y costos logísticos para la internacionalizar el proyecto.

Las metodologías empleadas son la cuantitativa y cualitativa, la cuales, mediante el uso de los siguientes instrumentos: encuesta y análisis descriptivo de mercados, evaluación de requerimientos, se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que los datos preliminares de estudio cuantitativo y cualitativo demuestran que existe la capacidad de participar dentro del mercado europeo siempre y cuando los productos que se produzcan tengan un valor agregado dentro de sus procesos. También de impulsar, por medio de la estrategia de diferenciación, la potencialidad de dichos productos propuestos. Por lo tanto, se recomienda desarrollar productos innovadores con un valor agregado, obtener certificaciones y cumplir con los estándares de calidad. Además de implementar una estrategia de diferenciación efectiva, establecer alianzas estratégicas, realizar investigaciones continuas del mercado, diseñar estrategias de marketing y promoción efectivas y monitorear de cerca a la competencia. Al seguir estas recomendaciones, se aumentarán las posibilidades de éxito al ingresar y competir en el mercado australiano con productos diferenciados y de alto valor agregado.

Tesis Nacionales

La primera tesis nacional consultada es la de Agüero Ramírez (2017) con el tema “Oportunidades de mercado centroamericano para la exportación de productos de cuidado personal para el sector PYMES a enero del año 2017”. La realizó para la Universidad internacional de las Américas y opta por el grado académico de bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Investigar las oportunidades que ofrece el mercado centroamericano para la exportación de productos de cuidado personal para Pymes costarricenses a enero del 2016. Y los siguientes objetivos específicos: conocer la oportunidad de mercado que tienen las Pymes de productos de cuidado personal de Costa Rica en Centroamérica y determinar las ventajas competitivas de las exportaciones de las Pymes de productos cuidado personal de origen costarricense.

La metodología empleada es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario y entrevista se procura responder al problema de investigación. Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que Costa Rica es considerada un gran punto en el comercio internacional. Además de mencionar que el país es pequeño, pero con mucho potencial, puesto que demuestra calidad en la producción de productos y tiene gran capacidad al exportarlos. Por lo tanto, se recomienda a Gricket house buscar respaldo en instituciones como PROCOMER (Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica), COMEX (Ministerio de Comercio Exterior) y entidades financieras. Este enfoque estratégico les permitirá obtener un valioso asesoramiento sobre los mercados potenciales y establecer acuerdos comerciales provechosos.

La segunda tesis nacional consultada es la de Hernández Colmenares (2017) con el tema “Viabilidad para el proceso de exportación de una bebida probiótica”. La realizó para la Universidad internacional de las Américas y opta por el grado académico de licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: analizar la viabilidad para el proceso de exportación de una bebida probiótica. Además de los siguientes objetivos

específicos: Determinar los pasos necesarios para exportar una bebida probiótica desde Costa Rica, así como identificar las posibilidades de comercio en mercados internacionales y examinar si es viable el proyecto de exportación para la bebida.

La metodología empleada es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario y entrevista se procura responder al problema de investigación. La investigación concluye cuando el autor indica que para empezar a comercializar estos productos en mercados internacionales es imprescindible la estandarización, el cual es parte de los requisitos que todas las empresas deben cumplir, ya que estos productos estar lejos del consumidor final no se pueden medir los niveles de satisfacción de forma inmediata. Por lo tanto, se deben llevar procesos estandarizados sobre toda la mercadería para que las líneas de sabor sean iguales. Así, se recomienda a Gricket house tener el proceso de producción estandarizado antes de poder venderlo a otros mercados, garantizando en la calidad del producto que se está ofreciendo.

La tercera tesis nacional consultada es la de León Guzmán (2020) con el tema “Oportunidades comerciales de la exportación de uchuva costarricense con destino a Portugal”. La realizó para la Universidad internacional de las Américas y opta por el grado académico de bachillerato. De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Investigar las oportunidades comerciales para la exportación de la uchuva costarricense con destino a Portugal, en el periodo de septiembre 2019 a agosto 2020. Por su parte, los objetivos específicos son los siguientes: describir el proceso de producción y comercio de la uchuva costarricense, examinar las posibles oportunidades comerciales de colocar la uchuva costarricense en Portugal y promover la producción de uchuva costarricense hacia mercador extranjeros.

Asimismo, la metodología empleada es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario y entrevista, se procura responder al problema de investigación. Por último se concluye que los mercados potenciales en el extranjero son oportunidades de negocio para las empresas costarricenses que deseen ampliar sus ventas e ingresos, pues estos fomentan la continuidad de producción de la empresa nacional. Por consiguiente, se recomienda a Gricket house enfocarse en un mercado que es poco conocido en Costa Rica y ser un pionero en el proceso de exportación a este país.

La cuarta tesis nacional consultada es la de Solano Machado (2020) con el tema “Proceso logístico para la exportación de madera teca costarricense a China”. La realizó para la Universidad internacional de las Américas y opta por el grado académico de bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: determinar el proceso logístico para la exportación de madera teca costarricense a China. Además de los siguientes objetivos específicos: describir el proceso de producción de la madera teca para la exportación, investigar el proceso logístico adecuado para la exportación de madera teca costarricense a China. Y, mencionar los principales beneficios en los últimos cinco años debido a la exportación de madera teca.

La metodología empleada es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario y entrevista, se procura responder al problema de investigación. Además, se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica la necesidad de que los exportadores entiendan la importancia de informarse y aprender de la logística documental imprescindible para vender a China y tener un proceso eficiente, sin atrasos o pérdidas. Por lo tanto, se recomienda a la PYME Gricket house educarse con los procesos logísticos para una exportación, con el fin de estar al tanto los parámetros pueden cambiar mucho con respecto al transporte y distribución a nivel nacional e nivel internacional.

La quinta tesis nacional consultada es la de Vargas Miranda (2019) con el tema “Proceso óptimo para la exportación del chayote costarricense, a fin de cumplir con los requisitos del mercado estadounidense”. La realizó para la Universidad internacional de las Américas y opta por el grado académico de bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Analizar el proceso productivo y de exportación del chayote costarricense, a fin de cumplir con los requisitos del mercado estadounidense. Además de los siguientes objetivos específicos: Identificar los requisitos técnicos y fitosanitarios de la producción de chayote, a fin de cumplir con los parámetros estadounidenses. Describir el proceso logístico óptimo para la exportación de chayote al mercado estadounidense e investigar el impacto económico que ha tenido la región del Valle de Ujarrás en

la provincia de Cartago, como consecuencia de la exportación de chayote al mercado de los Estados Unidos.

La metodología empleada es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario y entrevista, se procura responder al problema de investigación. Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que el proceso óptimo para la exportación del chayote costarricense, a fin de cumplir con los requisitos del mercado estadounidense, inicia desde la siembra del producto, el cual debe cumplir todas las normas establecidas por el MAG y el SFE. Una vez que el chayote está en maduro sigue la etapa de recolección, y luego se seleccionan y van al empaque. De manera que debe cumplir con todos los requisitos establecidos por el comprador y los distintos acuerdos comerciales internacionales. El proceso de exportación debe ser fluido y cumplir con su debida reglamentación en los puertos de salida e ingreso para asegurar una logística eficiente y satisfacer la necesidad del cliente. Por lo tanto, se recomienda a Gricket house contar con todos los permisos fitosanitarios para una adecuada exportación. Comprender cuáles son los requisitos de salubridad en Costa Rica al igual que en Australia.

La sexta tesis nacional consultada es la de Jiménez Mora (2022) con el tema “Oportunidades comerciales del proceso de producción de miel cruda, desde Costa Rica para la exportación al mercado de la Unión Europea, en el 2021”. La realizó para la Universidad internacional de las Américas y opta por el grado académico de bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: establecer las oportunidades comerciales para el proceso de producción de miel cruda desde Costa Rica para la exportación hacia la Unión europea, en el 2021. Además, de los siguientes objetivos específicos: identificar el sector apícola enfocado en la producción y comercio de miel cruda de abeja, explicar el proceso de producción de miel cruda para exportarla al mercado de la Unión europea, en el 2021. Y, por último, estudiar cuáles son las oportunidades que tiene la miel cruda para la exportación.

La metodología empleada es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario y entrevista, se responder al problema de investigación. Además, se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que se deben desarrollar dichos procesos de trazabilidad para evitar dañar el bienestar del consumidor. Ya que, según controles de calidad de la miel, han encontrado residuos dentro de los envases, lo cual puede generar rechazo por parte de los clientes o de los distribuidores. Por lo tanto, se recomienda tener medidas de trazabilidad, a fin de garantizar la calidad y seguridad de las barras evitando la presencia de residuos en los empaques y generando confianza tanto en los consumidores como en los distribuidores. Esto ayudará a prevenir cualquier rechazo por parte de los clientes y contribuirá a mantener una buena reputación en el mercado.

La séptima tesis nacional consultada es la de Luna Aguilar (2020) con el tema “Situación del bambú y sus derivados para su exportación hacia el mercado centroamericano en el segundo semestre del 2018”. La realizó para la Universidad internacional de las Américas y opta por el grado académico de bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: determinar la situación del bambú y sus derivados para su exportación hacia el mercado centroamericano en el segundo semestre del 2018. Además de los siguientes objetivos específicos: indagar el comercio internacional, regional y nacional de los principales productos derivados del bambú, explicar el acceso al mercado mediante la exportación a Centroamérica y conocer la logística detrás del bambú y sus derivados hacia el mercado centroamericano.

La metodología empleada es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario y entrevista, se procura responder al problema de investigación. Por último, se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que mucho del comercio en Costa Rica de productos derivados del bambú se da debido a la tendencia que existe por cuidar el medio ambiente, ya que estos productos no contaminan en comparación a los productos a base de plástico; sin embargo, estos productos y sus derivados no son exportados al extranjero. Por lo tanto, se recomienda fortalecer la presencia de los productos a base de insectos en el mercado internacional, capitalizando la tendencia hacia la sostenibilidad y

el cuidado del medio ambiente. Esto abrirá oportunidades de exportación y permitirá que Costa Rica se posicione como un proveedor confiable y comprometido con la protección del medio ambiente.

La octava tesis nacional consultada es la de Aguilar Corella (2019) con el tema “Exportación de productos reciclados y su impacto en las cuentas ambientales del 2017 al 2019: aproximadamente para el caso de Costa Rica”. La realizó para la Universidad internacional de las Américas y opta por el grado académico de bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: investigar el impacto de las exportaciones de productos reciclados sobre las cuentas ambientales de Costa Rica. Además de los siguientes objetivos específicos: identificar los productos reciclados que exporta Costa Rica, así como su valor y sus procesos a través del tiempo, ante el cambio climático, así como determinar el posible impacto en la economía ecológica del país según los registros ambientales.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario y entrevista, se procura responder al problema de investigación. Asimismo, concluye dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la logística internacional de los procesos de exportación no tiene ninguna particularidad, Se encuentra la distinción de procesos, de acuerdo con la naturaleza de las cargas y requerimientos de los destinos. Por lo tanto, recomendable implementar un enfoque de logística personalizada y adaptada a las particularidades de cada carga y destino en los procesos de exportación.

Proyecciones

Se investigarán las regulaciones y normativas aplicables a la exportación de alimentos a base de insectos al mercado australiano, por medio de la consulta de documentos legales, leyes, reglamentos y normativas encontradas en páginas como PROCOMER, TICA, Ley General de Aduanas. Todas entidades relacionadas con la exportación de alimentos en Australia, centrándose específicamente en los alimentos a base de insectos.

Por otra parte, se determinarán los procedimientos logísticos necesarios para una correcta exportación de las barras a base de proteína de grillo de la PYME Cricket House al mercado australiano, considerando aspectos como la cadena de suministro actual, el transporte, almacenamiento, embalaje y distribución, asegurando el cumplimiento de las regulaciones aduaneras y la viabilidad económica. Este proceso permitirá establecer los pasos necesarios para una correcta exportación de las barras al mercado australiano, optimizando los costos y tiempos involucrados en la operación.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

El comercio internacional de barras a base de proteína de grillos

Ventajas y desventajas

En los últimos años, el comercio internacional de alimentos ha experimentado un crecimiento significativo debido a la creciente demanda de productos alimenticios saludables y sostenibles. Un producto que ha ganado popularidad en este contexto es la barra a base de proteína de grillos. Estas ofrecen una alternativa nutricionalmente rica y sostenible frente a los tradicionales de bocadillos. Sin embargo, su comercio internacional plantea una serie de ventajas y desventajas que deben ser consideradas.

Ventajas del Comercio Internacional de Barras a base de Proteína de Grillo

Vázquez (2019) indica algunas de las ventajas de la proteína de grillo:

1. **Baja huella de carbono:** La producción de proteína de grillos requiere menos recursos y genera menos emisiones de gases de efecto invernadero en comparación con la ganadería convencional.
2. **Uso de desechos orgánicos:** Los grillos pueden ser alimentados con residuos alimentarios y agrícolas, lo que ayuda a reducir el desperdicio y aprovechar recursos que, de otro modo, se perderían.
3. **Alta calidad proteica:** Las barras a base de proteína de grillos son una fuente rica en proteínas de alta calidad que contienen todos los aminoácidos esenciales para el cuerpo humano, también contiene 3 veces más proteína y 5 veces más magnesio que la carne, ayudando a la recuperación muscular.
4. **Oportunidades para comunidades rurales:** La cría de grillos puede generar oportunidades económicas para comunidades rurales, ya que requiere menos espacio y recursos en comparación con la ganadería convencional.

Además de las ventajas mencionadas anteriormente, Los Angeles Times (2021) indican que:

1. Eficiencia en el uso de recursos: Los grillos son altamente eficientes en la conversión de alimentos en proteína, requiriendo menos agua, tierra y alimento en comparación con el ganado tradicional.

Desventajas del Comercio Internacional de Barritas a base de Proteína de Grillos

Según López (2023), se pueden encontrar desventajas con respecto a la proteína de grillo, las cuales se enlistan a continuación:

1. Rechazo cultural: En algunas culturas, existe una aversión arraigada hacia el consumo de insectos, lo que puede dificultar la aceptación y el comercio de las barritas a base de proteína de grillos.
2. Alergias: El consumo de proteínas derivadas de insectos puede desencadenar reacciones alérgicas, en especial en aquellos individuos que ya presentan alergias conocidas a crustáceos, ácaros del polvo y, en ocasiones, moluscos. Por lo tanto, resulta fundamental que se indiquen con claridad los alérgenos en el etiquetado de los alimentos que contengan insectos, tanto en su presentación envasada como en los productos no envasados. Esta medida obligatoria busca garantizar la seguridad alimentaria y proporcionar información transparente a los consumidores, permitiéndoles tomar decisiones informadas y evitar riesgos para su salud.
3. Barreras legales y regulatorias: Algunos países pueden tener regulaciones y restricciones específicas sobre el comercio y consumo de insectos como alimento, lo que puede dificultar el comercio internacional de barritas a base de proteína de grillos.

Según PROCOMER (2021):

Tras un proceso de poco más de dos años de análisis y trabajo interinstitucional, finalmente, el grillo (*Acheta domesticus*) y gusano de harina (*Zophobas morio* y *Tenebrio molitor*) ya son parte de la lista de especies exóticas ornamentales de Costa

Rica; lo que abre la oportunidad de producir y comercializar productos hechos a base de estos insectos y el desarrollo de una industria a nivel nacional.

El comercio internacional de barras a base de proteína de grillos presenta ventajas en términos de sostenibilidad ambiental, valor nutricional y diversificación alimentaria. Sin embargo, también existen desafíos relacionados con barreras culturales, regulaciones y limitaciones de producción. Estas consideraciones deben tenerse en cuenta al evaluar el potencial y las implicaciones del comercio internacional de barras a base de proteína de grillos.

Cultura y economía

Según el Centro de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación (2019), el término cultura, en el campo de la educación comercial y administración, se refiere a los hábitos, creencias, valores compartidos, ambiente de trabajo y relaciones interpersonales dentro de una empresa.

Cultura Australiana

Tomando en cuenta lo que indica la Blogger Sonal Achhra (2023), se puede indicar que la cultura australiana está basada en 4 aspectos importantes; la cultura indígena, la influencia británica, multiculturalismo, deporte y estilo de vida australiano.

Cultura Indígena.

Los aborígenes y los torres estrechas son los pueblos indígenas de Australia. Estas culturas son ancestrales, cuyos pilares de vida son la espiritualidad y la relación con la tierra. La conexión con la naturaleza, la conservación del medio ambiente y la transmisión de conocimientos ancestrales son parte de su cultura. El arte aborígen es reconocido a nivel mundial por su estilo único y su representación de la conexión con la tierra y la narración de historias. Las pinturas rupestres, las obras de arte contemporáneas y las danzas tradicionales son formas de expresión cultural significativas.

Influencia Británica

La llegada de los colonizadores británicos en 1788 tuvo un impacto en la cultura australiana, estableciendo el idioma, la ley y la política. El inglés es el idioma oficial de Australia y ha evolucionado para incluir términos y frases distintivas, como el “inglés australiano” con su acento característico y el uso de palabras abreviadas. Australia adoptó un sistema político basado en el modelo británico, con una monarquía constitucional, un sistema parlamentario y un sistema legal heredado del sistema de derecho común británico.

Multiculturalismo.

A lo largo de su historia, Australia ha sido un país de inmigrantes, lo que ha llevado a que sociedad sea multicultural. Las comunidades migrantes han enriquecido la cultura australiana con sus tradiciones, idiomas, religiones y gastronomía. Australia celebra y valora la diversidad cultural a través de festivales y eventos que destacan las tradiciones y contribuciones de diferentes comunidades, como el Festival de las Luces, el Festival Griego y el Festival Multicultural de Australia. La comida multicultural es una parte de la cultura australiana, con una amplia variedad de cocinas internacionales disponibles en restaurantes y mercados, reflejando la influencia de las diferentes culturas presentes en el país.

Deporte y estilo de vida australiano.

El deporte es una parte central de la cultura australiana y une a las comunidades en torno a eventos deportivos populares como el cricket, el fútbol australiano, el rugby y la natación. Estos deportes no solo son apreciados por su competencia, sino también por su capacidad para promover la camaradería y el sentido de pertenencia. La geografía y el clima de Australia fomentan un estilo de vida activo y al aire libre. Actividades como el surf, el senderismo, el camping y la barbacoa son parte integral de la cultura y brindan la oportunidad de disfrutar del entorno natural único de Australia.

En resumen, la cultura de Australia, su enfoque hacia la sostenibilidad, la diversidad cultural y su experiencia en la exportación de alimentos de alta calidad brindan un contexto propicio para explorar las posibilidades de exportar barritas a base de proteína de grillo. Con una creciente demanda de alimentos alternativos y sostenibles, y su ubicación estratégica en la región de Asia-Pacífico, Australia puede capitalizar estas oportunidades y convertirse en un actor destacado en el mercado global de alimentos a base de insectos.

Barreras y desafíos culturales y económicos

El comercio internacional de alimentos ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por la demanda de productos saludables y sostenibles. Las barritas a base de proteína de grillo han ganado popularidad como una alternativa nutricionalmente rica y respetuosa con el medio ambiente. Sin embargo, la exportación de este producto hacia Australia presenta una serie de barreras y desafíos culturales y económicos que deben ser considerados.

Economía y comercio internacional

Según Sevilla (2020), la economía se define como “una ciencia social que estudia la forma de administrar los recursos disponibles para satisfacer las necesidades humanas. Además de analiza el comportamiento, las decisiones y las acciones de los humanos”. Dado el enfoque de este término en el comportamiento de los seres humanos, se puede relacionar al comercio internacional, ya que, de acuerdo con CIBERTEC (2021), el auge de las actividades comerciales entre naciones ha dado lugar a un sistema interconectado de producción, distribución, comercio y consumo de bienes y servicios a escala global, conocido como economía.

Este sistema ha creado una red global de intercambio y colaboración que trasciende las fronteras nacionales, pues permite la integración de economías y la interdependencia entre países. En este entorno económico global, las empresas pueden expandirse más allá de sus mercados locales, accediendo a nuevas oportunidades comerciales en diferentes partes del mundo. A su vez, los consumidores se benefician de una mayor variedad de productos y servicios, así como de una

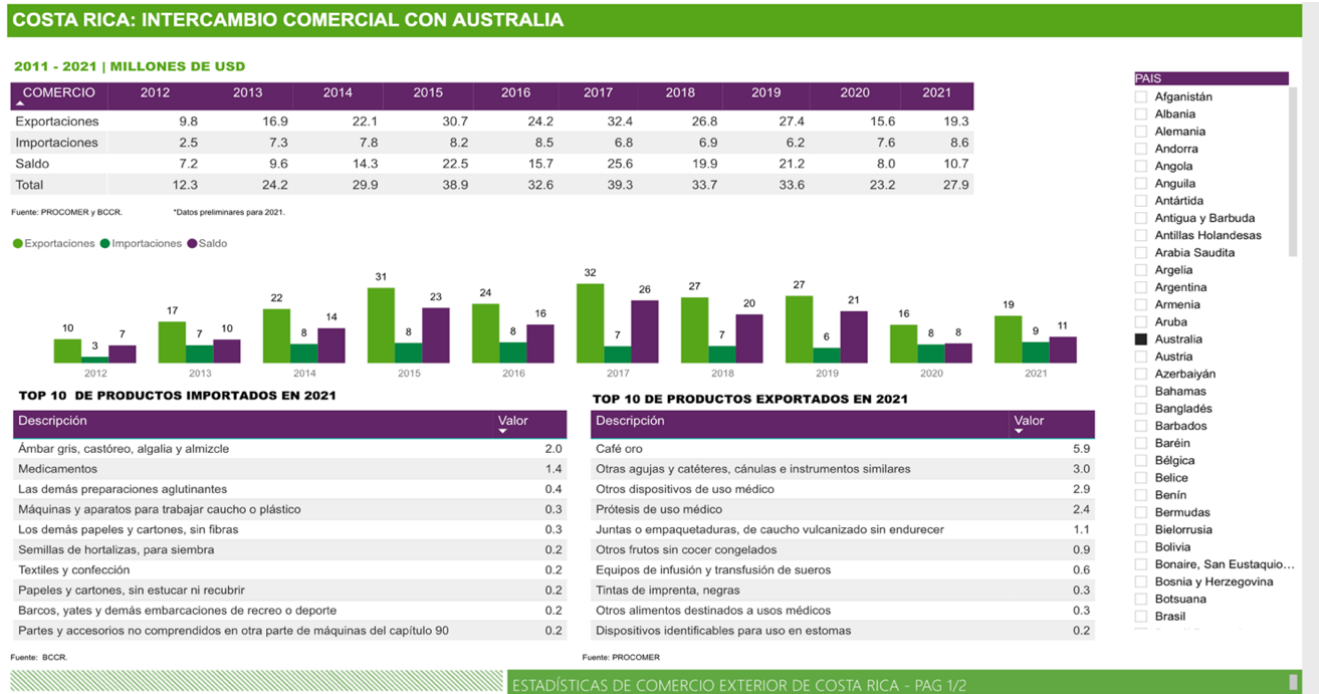
mayor competitividad que puede impulsar la innovación y mejorar la calidad de vida a nivel global. La economía del mundo representa un entorno dinámico y en constante evolución, en donde las interacciones comerciales y los flujos de capital y conocimiento tienen un alcance general, redefiniendo la forma en que las naciones se relacionan y colaboran en el ámbito económico.

Exportaciones de Costa Rica

Las exportaciones juegan un papel fundamental en la economía de Costa Rica, pues contribuyen al crecimiento económico, la generación de empleo y el desarrollo del país. Costa Rica es conocida por su variedad de productos de exportación, que incluyen bienes agrícolas, productos manufacturados y servicios. En este marco teórico, se explorarán los aspectos clave de las exportaciones de Costa Rica, su importancia económica y los desafíos que enfrenta el país en este ámbito.

Según El Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), como se muestra en el siguiente cuadro, indica las exportaciones que se han realizado hacia Australia desde el 2011 hasta el 2021:

Figura 1. Intercambio comercial con Australia Top 10 en productos



Fuente: COMEX (2021)

En la información anterior, se puede observar una variable en las exportaciones hacia Australia cada año, al igual que una caída en ellas en el 2020 por motivos de la pandemia COVID-19; sin embargo, se incrementó en el 2021. Asimismo, el top producto de importación es el café, el cual cae en la categoría de alimentos, junto con las barras a base de proteína de grillo.

De acuerdo con COMEX, en la siguiente tabla, se enlistan las top 10 empresas exportadoras en el 2021:

Figura 2. Intercambio comercial con Australia Top 10 en empresas



Fuente: COMEX (2021)

De acuerdo con la información proporcionada, se encuentran los nombres de varias empresas exportadoras al mercado australiano, las cuales cuentan con experiencia en el ámbito del comercio internacional al país de estudio.

Estrategia y canales de distribución

Dada a la naturaleza de este proyecto, el canal de distribución principal para la comercialización del producto serán las redes sociales como Instagram, TikTok y Facebook, ya que en estas plataformas se encuentra la mayoría de los usuarios, además de que estas ofrecen servicios de tienda en línea. También, debido a la pandemia por el COVID-19 y otros factores, el uso de las redes sociales en el 2022 aumentó en un 20% con respecto al mes de enero de 2019 (Soto, 2022). Esta situación se presenta como una oportunidad para consolidar una sólida presencia digital de la empresa en este medio. Otros canales que considerar son las tiendas naturistas

macrobióticas, pues en ellas se comercializan productos alternativos con altos niveles nutricionales.

Medio ambiente

Según la Editorial de Responsabilidad Social Empresarial y Sostenibilidad (RSS) (2022), el medio ambiente se define como un sistema formado por elementos naturales y artificiales que están interrelacionados y que son modificados por la acción humana. En este entorno condiciona la forma de vida de la sociedad e incluye valores naturales, sociales y culturales, los cuales coexisten en un lugar y momento determinado.

Sostenibilidad

Sostenibilidad, según las Universidades de Santander (marzo, 2023), se refiere a satisfacer las necesidades de las generaciones actuales sin comprometer a las de los futuros habitantes del planeta, al mismo tiempo que se garantiza un equilibrio entre el crecimiento de la economía, el respeto al medioambiente y el bienestar social.

Hay varios tipos de sostenibilidad: la ambiental, enfocada en la conservación de la biodiversidad sin comprometer el progreso económico y social. Los pilares fundamentales de la sostenibilidad ambiental incluyen el cuidado del agua, el ahorro de energía, la reducción de residuos, la utilización de envases reciclables, la disminución o eliminación del uso de plásticos, el empleo de transporte sostenible, la reutilización del papel y el cuidado de la flora y fauna, y sostenibilidad económica, la cual implica la capacidad de una organización para gestionar eficazmente sus recursos y generar rentabilidad de manera responsable y sostenible a lo largo del tiempo.

Con relación a lo anterior, según el artículo publicado por EFE verde (2022), Australia presentó ante la ONU medidas para disminuir las emisiones contaminantes del 43% para el 2030. La sostenibilidad global es un desafío complejo, pero crucial que asegura un futuro próspero y equitativo. La integración de las tres dimensiones ambiental, social y económica es fundamental

para afrontar los retos globales actuales, como el cambio climático, la escasez de recursos y las desigualdades sociales. En este sentido, la exportación de barritas a base de proteína de grillo al mercado australiano puede ser un paso significativo hacia la promoción de prácticas comerciales sostenibles, contribuyendo a un mundo más resiliente y en armonía con el medio ambiente. Gracias a la colaboración internacional, el impulso de la innovación y la adopción de tecnologías sostenibles es posible identificar oportunidades y soluciones que acerquen cada vez más a un futuro sostenible y próspero

Impacto ambiental

Según Geno innova (2019), el impacto ambiental se refiere a el “conjunto de cambios producidos por las obras humanas en el ambiente natural, socioeconómico, cultural y/o estético”. El impacto ambiental negativo surge como resultado de alteraciones en la naturaleza que afectan los bienes y servicios que ofrece, como el agua (recurso), la disponibilidad de recursos hídricos, la protección del suelo, el apoyo a la biodiversidad, la belleza paisajística y otros servicios ecosistémicos. Estas modificaciones pueden tener efectos perjudiciales sobre el medio ambiente y la sociedad en general.

Según la Revista de la Facultad de Medicina Veterinaria y de Zootecnia (2022)

(...) El aumento en la demanda de alimentos requiere nuevas alternativas para la producción de proteína de calidad para abastecer a la población mundial, con un bajo impacto ambiental, prácticas de producción sostenible, de fácil acceso y replicabilidad. En términos ambientales, la cría de grillos de las especies anteriormente mencionadas en este texto ha sido estudiada y evaluada, demostrando un menor potencial de impacto sobre el calentamiento global como producto para la alimentación humana.

El consumo creciente de barritas a base de proteína de grillo ha generado un debate significativo sobre su impacto ambiental. Si bien estas representan una alternativa innovadora y sostenible de fuente proteica, su producción y consumo no están exentos de daños ambientales. La

cría de grillos requiere una cantidad significativamente menor de agua y tierra en comparación con el ganado convencional, lo que disminuye la huella hídrica y la deforestación.

Además, la creciente demanda de estos productos puede llevar a una mayor intensificación de la cría de grillos, lo que puede llevar a problemas de agotamiento de recursos y contaminación. Es fundamental encontrar un equilibrio entre el consumo responsable de estas barritas y el cuidado del medio ambiente, a través de prácticas sostenibles para la producción consciente de proteínas alternativas. Así, el consumo de barritas a base de proteína de grillo puede ser un paso positivo hacia la reducción del impacto ambiental, siempre que se aborden de manera adecuada los desafíos asociados con su producción y comercialización a gran escala.

Tratado de Libre Comercio (TLC)

La empresa Descartes (2021), se refiere a un TLC como un pacto entre dos o más países para reducir las barreras de las exportaciones entre ellos. En una política de libre comercio, los bienes y servicios pueden comprarse y venderse a través de las fronteras internacionales con pocos o ningún arancel, cuotas, subsidios o prohibiciones gubernamentales.

Existen 3 tipos de TLC:

- **Unilaterales:** Ocurren cuando un país implementa medidas restrictivas en el comercio sin que ningún otro país adopte medidas similares. Además, un país podría reducir por sí solo las restricciones comerciales, pero esto raramente sucede, ya que podría colocar al país en una posición desfavorable en términos de competitividad.
- **Bilaterales:** Estos se tratan de acuerdos entre dos países, donde ambas naciones acuerdan reducir las restricciones comerciales para fomentar las oportunidades de negocio mutuas. Sin embargo, el aspecto más delicado del acuerdo generalmente se relaciona con las industrias protegidas o subvencionadas por el gobierno en cada país. Estas industrias, comúnmente vinculadas a sectores como el automotriz, petrolero o de producción de alimentos, son objeto de especial atención debido a su relevancia estratégica y a las políticas de apoyo gubernamental que pueden

afectar el equilibrio comercial entre las naciones implicadas. Es fundamental encontrar un equilibrio justo y equitativo en el acuerdo para asegurar el beneficio mutuo y el crecimiento económico sostenible.

- **Multilaterales:** Los acuerdos que involucran a tres o más países son los más desafiantes de negociar, y su dificultad aumenta proporcionalmente con el número de participantes. Esto los hace más complejos en comparación con los acuerdos bilaterales, ya que cada país tiene sus propias demandas y requisitos específicos. Sin embargo, una vez que se llega a un consenso, los acuerdos multilaterales adquieren un gran poder. Al abarcar una zona geográfica más amplia, brindan a los países firmantes una ventaja competitiva más sólida, lo que les permite acceder a una base de consumidores y mercados más extensa y diversificada. (Descartes 2021).

TLC Costa Rica-Australia

Según Expertos en Comercio Internacional (2022), indican 2 tratados bilaterales de países latinos con Australia, siendo Chile y Perú los únicos en aparecer; por lo tanto, Costa Rica no tiene ningún tratado comercial con Australia. Sin embargo, Costa Rica recientemente se adhirió a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) el 25 de mayo del 2021, el cual es un organismo internacional que agrupa a 38 países miembros y que promueve buenas prácticas en el diseño e implementación de políticas públicas. Con la integración de Costa Rica a la OCDE, se abre una ventana para el desarrollo de la relación ya existente con Australia.

Producción de Alimentos

De acuerdo con Romero (2019), la producción de alimentos en el mundo constituye el mayor desafío para alcanzar la sustentabilidad. Se destina 70 por ciento del consumo de agua y 40 por ciento de la superficie terrestre a este propósito, aunque las consecuencias en el ambiente por la producción de estos recursos no es evidente.

En la actualidad, alrededor del 70% de la población mundial reside en áreas urbanas. Y, aunque de tiene fácil acceso a alimentos en los supermercados, no siempre se conocen su origen y proceso de producción. Detrás de la disponibilidad de alimentos en los estantes se encuentra una industria compleja, que abarca desde la producción agrícola y ganadera hasta el transporte, el almacenamiento, incluso a nivel intercontinental.

Tendencias y cambios en los hábitos alimentarios

Según la empresa Portafolio (2021), indica los resultados de una encuesta realizada por Herbal Life en Centro y Sudamérica, donde se reveló que el 84% de los entrevistados indicaron que tomarán medidas positivas para la mejora de su salud, después de la experiencia de la pandemia por COVID-19.

La encuesta profundizó en el tema de las vitaminas y suplementos alimenticios, revelando que estos productos se han vuelto prioritarios para muchas personas. Sin embargo, aunque muchos encuestados tienen la intención de incluir o mantener vitaminas y suplementos en su dieta, solo el 68% afirmó estar al tanto de los beneficios reales que estos ofrecen para la salud.

En los últimos años, se ha observado un creciente interés en las tendencias y cambios en los hábitos alimentarios. Por lo tanto, una de las innovaciones más destacadas es la incorporación del consumo de barras a base de proteína de grillo. Estas barras representan una alternativa nutritiva para aquellos que buscan mejorar su dieta. El consumo de proteína de grillo ha ganado popularidad debido a su alto contenido proteico, perfil nutricional completo en comparación con fuentes tradicionales de proteína animal. A medida que las personas toman consciencia de la importancia de una alimentación equilibrada y respetuosa con el entorno, se consumen más alimentos sin procesar. Es probable que esta tendencia continúe en ascenso, brindando una opción saludable y amigable con el planeta para aquellos que buscan adoptar hábitos alimentarios más sostenibles.

Valor alimenticio de las barras

Figura 3. Presentación de las barras



Fuente: Página web de Gricket house

Figura 4. Información nutricional de las barras

Información nutricional / Nutritional facts: Tamaño de la porción/Serving size. 1 barra/1 bar (60g). Porciones por empaque/Servings per package. 1-Energía total/Calories. 950KJ (220 kcal). Grasa Total/Total Fat. 6g (8%). Grasa Saturada/Saturated fat. 1g (5%). Trans Fat/Grasa Trans. 0g (-). Cholesterol/Colesterol. 0g (0%). Sodium/Sodio. 140mg (5%). Carbohidratos Totales/Total Carbohydrates. 20g (7%). Fibra Dietética/Dietary Fiber. 10g (36%). Azúcares Totales/Total Sugar. 4g. Proteína/Protein. 20g (40%)

*El % de valor diario basado en una dieta de 2000 calorías según FDA. Sus requerimientos diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades caloricas // *The % Daily Value tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2000 calories a day is used for general nutrition advice.

Ingredientes: Mezcla de proteínas (harina de grillo, proteína aislada de soya), almendras, alulosa, fibra soluble de maíz, polidextrosa, arroz inflado, piña deshidratada, chocolate blanco (4%), coco deshidratado y Stevia (como edulcorante natural).
// Ingredients: Protein blend (Cricket powder, isolated soy protein) peanuts, almonds, alulose, soluble com fiber, polydextrose, rice, dehydrated pineapple, white chocolate (4%), coconut grated and Stevia (as natural sweetener)

Este producto contiene leche, almendras y soya. Puede contener nueces de árbol. Si es alérgico a los mariscos puede ser alérgico a este producto porque contiene grillos
// This product contains milk, almonds and soy. If you have a crustacean, or selfsh allergy, then you may be allergic to this product due to the crickets

Producto listo para su consumo/product ready for your consumption. Almacene en un lugar fresco/store in a cool dry place. Lote y vencimiento: ver empaque/lot & expires: see packaging. Este producto no debe usarse para el diagnóstico, tratamiento, cura o prevención de alguna enfermedad y no suple una alimentación equilibrada/this product should not be used for the diagnosis, treatment, cure or prevention of any disease and not to supply balanced feeding. No utilizar en mujeres embarazadas, en periodo de lactancia o niños/not for use by women that are pregnant or nursing of children. Manténgase fuera del alcance de niños/keep out of reach of children.

Producido por Gricket House SA
9 Dirección: GRICKETHOUSE, Villas de Ayarco, Curridabat, 225 E, Locales diagonal al kiosko de colores.
Contacto: info@grickethouse.com / 8968-3657

SEGUÍNOS/FOLLOW US: @ GRICKETHOUSE

Mantenemos limpia la ciudad

PYME

HECHO CON HARINA DE GRILLO

Reg. San SD-CR-20-02661

7 443035 890001 >

Fuente: Empaque de barra sabor a piña colada

Las barritas tienen un gramaje de aproximadamente 60g, lo cual se constituye de la siguiente manera; 220kcal por empaque (barrita), 6g de grasas totales, 1g de grasa saturadas, 0g de grasas trans, 0g de colesterol, 140mg de sodio, 20g de carbohidratos, 10g de fibra dietética, 4g de azúcares totales y 20g de proteína.

De acuerdo con la información mencionada, se puede decir que las barritas a base de proteína de grillo son una fuente rica en proteínas de alta calidad, con un perfil nutricional completo que incluye vitaminas, minerales y grasas saludables. Además, son bajas en grasas saturadas y no contienen alérgenos comunes, lo que las hace aptas para una dieta saludable. Estas barritas son livianas y portátiles, adecuadas para personas con un estilo de vida activo. Además, representan una innovación en la industria alimentaria, ofreciendo alternativas más saludables y amigables con el medio ambiente.

Logística Internacional y Aduanas

Con respecto al término de logística internacional, Novocargo (2022) se refiere a ella como un conjunto de actividades asociadas, cuyo objetivo es el flujo de información, materiales o productos a nivel mundial, por lo tanto, se requiere del abastecimiento de materia prima en un determinado país para concluir con la entrega del producto final al cliente que lo demanda.

Asimismo, Novocargo (2022) se refiere a una aduana como “una oficina pública gubernamental además de una constitución fiscal ubicada en puntos estratégicos como costas, fronteras, terminales de transporte de mercancías, aeropuertos o terminales ferroviarias”.

La logística internacional y las aduanas están interrelacionadas en el contexto del comercio global. La logística internacional se encarga de planificar, así como de coordinar la gestión eficiente de los flujos de bienes y servicios a través de las fronteras, desde el origen hasta el destino final. Por su parte, las aduanas son las autoridades encargadas de regular y controlar el flujo de

mercancías a través de las fronteras, asegurando el cumplimiento de regulaciones, impuestos y aranceles.

Procedimientos aduaneros

Según el manual de procedimientos aduaneros del Ministerio de Hacienda (2021), el control de mercancías presenta varias etapas y formalidades, las cuales se mencionan a continuación:

- 1. Paso de material:** Esta permite que el cruce de mercancías se efectúe por puntos y vías habilitadas y las que no se hagan por ellas, serán presumidas como contrabando
- 2. Declaración de Aduana:** Es la obligación de presentar una declaración antes las autoridades aduaneras, con respecto a la mercancía que está saliendo del país de origen. Esta acción se materializa por medio de la presentación de una serie de documentos entregados por el transportista.
- 3. Transporte:** “Ninguna de las mercancías puede movilizarse desde frontera hasta la aduana de su destino por vías no habilitadas”, el transporte es importante en el proceso, ya sea terrestre, aéreo o marítimo.
- 4. Presentación y entrega:** Las mercancías que ingresan por la frontera aduanera por el punto o vía habilitada que fueron declaradas en las aduanas, en el tiempo, forma y modo establecido por los reglamentos y que se transportaron desde la frontera hasta la aduana de su destino por las rutas legales, deben, como última etapa de su internación legal al país, presentarse y entregarse a las aduanas.
- 5. Recibo de los medios de transportes:** Según el CAUCA “todo vehículo que llegue al país será recibido por la autoridad aduanera y, en su caso visitado por esta y las autoridades migratorias, sanitarias y marítimas.
- 6. Recepción de aduanas:** Según el CAUCA “la entrega podrá hacerse directamente por el porteador o por medio de empresas legalmente autorizadas para la recepción.”

Para poder realizar una exportación en Costa Rica es importante tener en claro el régimen aduanero, lo anterior también rige para las importaciones. De manera que se realiza, en este caso, por medio del régimen definitivo, en el cual las mercancías nacionales se ven fuera del territorio aduanero del país, para el uso o consumo definitivo en el exterior, previo al pago, en su caso, de los derechos y gravámenes correspondientes y cumpliendo las formalidades establecidas en el código, su reglamento y demás leyes aplicables.

La exportación temporal es el régimen que permite, previa caución si procediere, la salida de las mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero de país. Este procedimiento se realiza para retornar al él dentro de un plazo prefijado. Este régimen solo deberá autorizarse cuando las mercancías sean plenamente identificables. De es así, se exporte este producto al continente australiano, el régimen aduanero por el que se realizaría dicha exportación sería el definitivo, debido a que es un producto totalmente costarricense.

Clasificación arancelaria

Según la Organización Mundial del Comercio (2017), la clasificación arancelaria se refiere a un sistema de códigos numéricos que emplea la Organización Mundial de Aduanas para identificar productos. Los códigos consisten hasta de 6 dígitos. Más allá de eso, los países pueden introducir distinciones nacionales para efectos arancelarios o de muchos otros tipos. De esta herramienta parten las notas técnicas que puedan existir para cada tipo de producto, en este caso permiten tener información sobre los requisitos y permisos que se necesitan para introducir una mercancía otro país, además de contar con el desglose de impuestos agravados que este pueda tener según la legislación y las barreras arancelarias vigentes al momento de realizar la transacción internacional.

La partida arancelaria para este tipo de producto con respecto a la página del Ministerio de hacienda es la 2106.90.79.00.90, con la descripción de “concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturizada”.

Ley General de Aduanas

Según la Procuraduría General de la República (PGR) (2023), la Ley general de aduanas regula las entradas y las salidas de mercancías, vehículos y unidades de transporte del territorio nacional; también el despacho aduanero y los hechos como actos derivados de él, o de las entradas y salidas, de conformidad con las normas comunitarias e internacionales, cuya aplicación esté a cargo del Servicio Nacional de Aduanas.

Requisitos para exportación

Según la información verificada en el Centro de Asesorías para el Comercio Exterior CACEX (2023), los requisitos para la exportación serían los siguientes:

- Registrarse como exportador ante PROCOMER.
- Cumplir con los requisitos documentales: El exportador debe de presentar factura comercial, Manifiesto de carga, conocimiento de embarque, DUA de exportación, permiso de exportación (en caso de ser requerido), póliza de seguro, carta de instrucciones al agente aduanal, carta de instrucciones al transportista, certificados adicionales, lista de empaque, certificado de origen.
- Registrar producto ante el Ministerio de salud.

La exportación de barritas a base de proteína de grillo tiene oportunidades en el contexto de la Ley general de aduanas y la logística internacional. Con el aumento en la consciencia sobre la sostenibilidad y el enfoque en hábitos alimentarios saludables, este innovador producto podría encontrar un mercado creciente en el extranjero. La Ley general de aduanas regula los procedimientos para el comercio internacional, y al cumplir con los requisitos aduaneros y la documentación adecuada, los exportadores de barritas de proteína de grillo pueden competir en mercados globales de manera más fluida.

Además, la logística internacional juega un papel crucial en el éxito de las exportaciones, ya que garantiza el transporte eficiente y seguro de las mercancías. La colaboración con operadores

logísticos experimentados facilitaría la llegada oportuna y en perfectas condiciones de las barritas a los mercados internacionales, manteniendo la calidad y frescura del producto. El cumplimiento de la ley y una sólida logística internacional permitirían a los exportadores aprovechar las oportunidades y lograr que las barritas de proteína de grillo sean una opción atractiva y competitiva en el mercado mundial de alimentos saludables y sostenibles.

Ficha Técnica Insectos

Según PROCOMER (2023), en Costa Rica, el mercado de insectos está en su fase incipiente. En la actualidad solamente el grillo (*Acheta domesticus*) y gusano de harina (*Tenebrio molitor*) son parte de la lista de especies exóticas ornamentales de Costa Rica, por lo que permite la oportunidad de producir y comercializar productos hechos a base de estos insectos y desarrollar una industria a nivel nacional.

La publicación de las especies ornamentales fue realizada a través de la resolución N SENASA-DG-R0026-2021 por parte del Servicio de Salud Animal (SENASA). Esta resolución establece que tanto el grillo como el gusano de harina quedan excluidos de la protección de la Ley de Conservación de Vida Silvestre No 7317 y su Reglamento No 40548-MINAE.

Asimismo, SENASA se encargará de supervisar las acciones relacionadas con la inspección veterinaria, así como de la importación y venta en el extranjero de las especies aprobadas, como productos, subproductos y derivados. En caso de necesidad, el Sistema Nacional de Áreas de Conservación (SINAC) brindará apoyo técnico.

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

Dada la perspectiva de esta investigación, se considera pertinente adoptar un enfoque cualitativo para abordar el problema y los objetivos planteados con relación a las oportunidades de exportación de barritas a base de proteína de grillo. Este enfoque cualitativo posibilitará una comprensión profunda y contextualizada de las oportunidades de exportación de este producto, así como de los procedimientos implicados en la exportación hacia el mercado australiano.

Mediante el uso de técnicas como entrevistas, observaciones y análisis documental, será posible explorar las características esenciales, los retos y las oportunidades inherentes. El enfoque cualitativo ofrece comprensión profunda, flexibilidad y adaptabilidad, y contextualización, lo cual permite comprender la profundidad de las variables y las características específicas del mercado objetivo, brindando así una visión enriquecedora y detallada del tema en estudio.

Cualitativo

Para Hernández *et.al* (2018), la investigación cualitativa estudia:

(...) fenómenos de manera sistémica. Sin embargo, en lugar de comenzar con una teoría y luego “voltear” al mundo empírico para confirmar si esta es apoyada por los datos y los resultados, el investigador comienza el proceso examinando los hechos en sí y revisando los estudios previos, ambas acciones de manera simultánea, a fin de generar una teoría que sea consistente con lo que está observando que ocurre (p. 7).

A lo citado por Hernández *et.al* (2018) se agrega: “(...) se plantea un problema de investigación (...). Va enfocándose paulatinamente. La ruta se va descubriendo o construyendo de acuerdo con el contexto y los eventos que ocurren conforme se desarrolla el estudio” (p. 7).

De igual forma los autores Hernández *et. al* (2018) sostienen que:

Las investigaciones cualitativas suelen producir preguntas antes, durante o después de la recolección y análisis de los datos. La acción indagatoria se mueve de manera dinámica entre los hechos y su interpretación, y resulta un proceso más bien “circular” en el que la secuencia no siempre es la misma, puede variar en cada estudio (pp. 7-8).

El enfoque cualitativo es imprescindible en el estudio de las oportunidades de exportación de barritas a base de proteína de grillo al mercado australiano. Al permitir una comprensión profunda y contextualizada, este enfoque brinda la posibilidad de explorar las percepciones, actitudes y preferencias de los consumidores australianos en relación con este tipo de productos innovadores. Además, permite comprender las barreras culturales y gustos alimentarios específicos de Australia, lo cual ayuda a adaptar nuestras estrategias de comercialización y promoción de manera más efectiva.

El enfoque cualitativo brinda la oportunidad de buscar las respuestas con respecto a las preguntas que se desarrollan durante el proceso de investigación, lo cual proporciona una perspectiva valiosa para identificar oportunidades de nicho y enfrentar desafíos potenciales. En definitiva, este enfoque permite partir de una base sólida para la toma de decisiones estratégicas y el diseño de estrategias exitosas de exportación al mercado australiano.

Diseño: Fenomenología Empírica

Su propósito es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas con respecto a un fenómeno y descubrir los elementos que tienen en común tales vivencias. Se obtiene la perspectiva de los participantes. Se explora, describe y comprende lo que los individuos tienen en común de acuerdo con sus experiencias ante determinado fenómeno: sentimientos, emociones, etc. El investigador trabaja directamente con los participantes y la esencia de la experiencia compartida (Hernández y Mendoza, 2018, p.551).

Además, se apoya en la temporalidad (tiempo vivido), espacialidad (espacio vivido), corporalidad (cuerpo vivido) y la relacionalidad o la comunidad (relación humana vivida).

La fenomenología empírica según Hernandez & Mendoza, (2018):

Se refiere a tal como un diseño. Tanto en la fenomenología como en la teoría fundamentada se puede obtener las perspectivas de los participantes. Sin embargo, en la primera, en lugar de generar un modelo a partir de ellas, se explora, describe y comprende lo que los individuos tienen en común, de acuerdo con sus experiencias ante un determinado fenómeno (categorías que comprenden en relación con el otro). Pueden ser sentimientos, emociones, razonamientos como visiones, percepciones, etc. También se pueden presentar emociones tales como felicidad, ira, pena, dolor, determinación, tranquilidad.... (pp. 588).

Población y Muestra

Población

Según Condori-Ojeda (2020), la población es de los elementos accesibles o unidad de análisis que pertenece al ámbito especial donde se desarrolla el estudio. La finalidad de esta investigación es identificar una población que contribuya a recopilar la información necesaria y brindar un mayor entendimiento del objetivo del estudio. Asimismo, se busca obtener una muestra representativa para realizar el análisis de los resultados. La población objeto de estudio abarca diversos sectores, entre ellas las empresas exportadoras de productos sustentables y de alimentos del sector de insectos, como PROCOMER, personal de gestión ambiental, empresas de logística y economistas.

Muestra

De acuerdo con el contexto del presente estudio, la muestra de investigación está compuesta por 10 participantes seleccionados estratégicamente. Los participantes incluyen tanto

empresas exportadoras como funcionarios de instituciones afines que poseen conocimientos y experiencia pertinentes a la exportación de alimentos. La selección de la muestra se llevó a cabo de manera conveniente, considerando parámetros específicos establecidos en el diseño de la investigación.

Muestra cualitativa

El tamaño de la muestra o números de casos o unidades de muestreo se define a partir de: naturaleza del fenómeno, capacidad operativa de recolección y análisis, entendimiento del fenómeno, saturación de categorías.

La muestra se determina durante o después de los primeros ajustes de la investigación, es tentativa y se puede ajustar en cualquier momento. No es probabilística, ni busca generalizar resultados, sino profundizar en el fenómeno estudiado. No es necesario que sea representativa de la población. En ocasiones una misma investigación cualitativa requiere de muestreo mixto o combinación de muestreos (si el diseño así lo requiere).

El objetivo de esta investigación es recopilar datos que reflejen la realidad a través de la observación y la considerar los diversos criterios de los participantes. Por lo tanto, se emplea un enfoque de investigación cualitativa, que permite una comprensión en profundidad y contextualizada de los fenómenos estudiados.

- ✓ Muestra no probabilística: la elección no depende de la probabilidad, no es mecánico, ni basado en una fórmula, sino de los criterios de los objetivos específicos y planteamiento del problema.
- ✓ Por conveniencia (casos disponibles a los que se tiene acceso).

Dado el contexto de la investigación, la muestra fue seleccionada de forma no probabilística por conveniencia de la población se compone de lo siguiente:

Tabla 1. Muestra de la investigación

N° Entrevistado	Puesto	Razón de elección
1	CEO Gricket House	Empresa Exportadora
2	Profesional de Regulación	ARESEP
3	Jefa de ventas	Cargo logístico
4	Key account mánager	Logística internacional en Fénix Aduanal
5	“Researcher”	Museo de Insectos UCR
6	Investigador	Estado la nación
7	Jefe de origen	PROCOMER
8	CEO	Empresa exportadora
9	CEO GEO “Foods”	Empresa exportadora
10	Gerente de Operaciones	Oceánica Internacional

Fuente: Almanza, 2023

Unidades de Análisis

Las unidades de análisis generan las categorías pertinentes para el planteamiento del problema y logar explicar el fenómeno estudiado; pero estas pueden surgir de forma paulatina y deben ser relevantes:

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

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

Las unidades de análisis estarán estrechamente vinculadas con los objetivos de la investigación, lo que facilita la recopilación de datos de forma efectiva. Además, una interpretación más precisa de esta. También, estas unidades brindar al investigador una perspectiva más clara al adquirir datos y al analizar la información de manera minuciosa, culminando en una respuesta a la problemática o situación previamente planteada. La unidades de análisis son las siguientes:

1. Normativas
2. Procedimientos logísticos

En el siguiente cuadro se especifican con más detalle las unidades de análisis.

Tabla 2. Unidades de análisis

OBJETIVO	UNIDAD	Categorías	DEF. CONCEPTUAL	INSTRUMENTALIZACIÓN
Investigar las normativas aplicables a la exportación de alimentos a base de insectos al mercado australiano	Normativas	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento • Desconocimiento del mercado • Valor nutricional • Pasos para exportar • Permisos de exportación 	Según Trujillos (2021), la normativa es el conjunto de leyes que regula un tema o ámbito es determinado. Es una recopilación de las normas que se encuentran vigentes.	De la pregunta 1 a la pregunta 4 y pregunta 7.
Determinar los procedimientos logísticos para una correcta exportación de las barritas a base de proteína de grillo de la PYME Cricket house al mercado australiano	Procedimientos Logísticos	<ul style="list-style-type: none"> • Requisitos aduaneros • Prácticas logísticas • Barreras comerciales • Ventaja competitiva • Desventaja competitiva 	Según Mescalux (2023), los procedimientos logísticos engloban todas aquellas actividades por las que discurre un producto. desde que se fabrica hasta que se entrega al cliente final,	De la pregunta 5 a la pregunta 6 y pregunta 8 a la pregunta 10.

			pasando por el transporte, el almacenaje y su posterior distribución.	
--	--	--	-----------------------------------------------------------------------	--

Fuente: Almanza, 2023

Instrumentos

Cuestionario

El cuestionario es el método por el cual se procede a planificar una serie de preguntas, las cuales serán aplicadas a un sector determinado para obtener variables y puntos de vistas. Todo orientado a profundizar en la investigación y desarrollar los objetivos planteados. Se puede considerar al cuestionario como uno de los instrumentos más importantes para la recolección de datos en el proceso de investigación.

El cuestionario es una herramienta de investigación para la recopilación de datos; consiste en una serie de preguntas o planteamientos sucesivos y organizados. Dichos cuestionarios se aplican a una población, cuya opinión desea conocerse; una vez respondidos, pueden ser analizados para obtener conclusiones individuales o dependiendo de su naturaleza para proyecciones grupales o estadísticas (Editorial Etecé, 2021).

Entrevistas

Las entrevistas son un instrumento que permite entrar en confianza e intimidad, flexible y abierto, propio del enfoque cualitativo. En algunos casos, esta se asemeja a una reunión para conversar e intercambiar información entre los interlocutores (entrevistador-entrevistado).

- **Estructuradas** (siguiendo una guía de preguntas específicas)
- **Semiestructuradas** (guía de asuntos o preguntas, pero hay libertad de agregar preguntas adicionales).

En la presente investigación se emplean entrevistas semiestructuradas, debido a que se son una guía de preguntas orientadas a dar respuesta al problema de investigación. Asimismo, el entrevistador podrá añadir ciertas preguntas que ayuden a complementar la información.

Proceso de recolección de datos

Basado en los objetivos y metas establecidos en esta investigación, se presentarán los resultados obtenidos a través de los cuestionarios aplicados a las personas entrevistadas. Se llevará a cabo un análisis exhaustivo de toda la información recopilada, sin dejar de lado aspectos relevantes para la investigación, con el objetivo de extraer conclusiones derivadas de los comentarios realizados por los participantes.

Las unidades de análisis se clasificarán en categorías que se desarrollarán en función de la data recopilada y discutida durante las entrevistas. También, se considerará la inclusión de información nueva y relevante surgida durante el proceso de investigación.

Fuentes de Información

Fuente Primaria

Las fuentes primarias proporcionan relatos directos y auténticos de acontecimientos, por lo que se consideran altamente confiables. Estas fuentes plasman los pensamientos originales, informan sobre descubrimientos o sucesos y pueden ofrecer información novedosa. Algunos ejemplos de fuentes primarias son: diarios, documentos originales, relatos de testigos, autobiografías, entrevistas, discursos, reglamentos; entre otros. Todos estos documentos ayudan a dar información credibilidad al tema estudiado (Arteaga, 2021).

Fuente Secundaria

Las fuentes secundarias se distinguen de las fuentes terciarias puesto que las primeras ofrecen información de segunda mano y suelen basarse en las fuentes primarias. Además, se encargan de analizar, interpretar y respaldar la información obtenida de las fuentes primarias. A menudo se consideran persuasivas, ya que utilizan comentarios, evaluaciones y opiniones para convencer al lector sobre el argumento presentado por el autor. Ejemplos de fuentes primarias se encuentran artículos de revistas, libros de texto, comentarios políticos, disertaciones y tesis; entre otras (Arteaga, 2021).

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el siguiente apartado, se presentan los resultados emanados de las entrevistas efectuadas, con la premisa de auscultar y penetrar en la perspicacia singular de los especialistas consultados. La esencia radica en llevar a cabo un análisis profundo de las categorías y subcategorías que emergieron, con el propósito de comparar de forma exhaustiva los datos que contribuyen a abordar cada una de las unidades de análisis que han sido identificadas con antelación. Por consiguiente, se anticipa que la interpretación de los datos presentados concuerda con armonía, tanto con los objetivos trazados y el marco teórico erigido. De esta manera, se aspira a forjar un argumento contundente en respuesta a la pregunta central, robusteciendo así la solidez y credibilidad de la indagación realizada.

Unidades de análisis	Categoría
Normativas	<ul style="list-style-type: none">• Conocimiento• Desconocimiento del mercado• Valor nutricional• Pasos para exportar• Permisos de exportación• Oportunidades de exportación
Procedimientos logísticos	<ul style="list-style-type: none">• Requisitos aduaneros• Prácticas logísticas• Barreras comerciales• Ventaja competitiva• Desventaja competitiva

Fuente: Almanza, 2023

Unidad de análisis 1: Normativas

La primera unidad de análisis corresponde a las normativas que regulan la apropiada exportación de las barritas a base de proteína de grillo. El estudio de estas se realiza con el objetivo de identificar aquellas normas necesarias para llevar a cabo un proceso de exportación, que cumpla con todas las intervenciones necesarias.

Según Trujillos (2021) indica que:

La normativa es el conjunto de leyes que regula un tema o ámbito. Es determinado. Es una recopilación de las normas que se encuentran vigentes. Aunque el concepto de normativa en derecho pueda ser sinónimo del concepto de ley, habitualmente se entiende la normativa como el conjunto de leyes o de reglamentos que regulan una materia común. Por ejemplo, puede emplearse este concepto para indicar la regulación en materia de transportes, o la normativa mercantil, que incluiría todos los códigos relativos al tráfico empresarial.

De la unidad de análisis descrita, se desprenden las siguientes categorías:

1. Conocimiento
2. Desconocimiento del mercado
3. Valor nutricional
4. Pasos para exportar
5. Permisos de exportación
6. Oportunidades de exportación

Categoría 1: Conocimiento

Descripción

Según Alfredo Marín (2021), se entiende como conocimiento a la información y habilidades que los seres humanos adquieren a través de sus capacidades mentales. Además, se

adquiere a través de la capacidad que tiene el ser humano de observación, análisis e interpretación de hechos y el contexto que le rodea. A través de sus habilidades cognitivas lo obtiene y emplea para su beneficio. El conocimiento, como tal, es un término muy amplio, este puede ser práctico o teórico, además de estar integrado por numerosas ramas y áreas.

Los entrevistados comentan lo siguiente:

“Las barritas son una combinación entre proteína vegetal y de grillo, combinado con nueces para mejorar el sabor, porque la gente se queja de que las barritas de proteínas tienen una textura un poco arenosa o que se desboronan. Son las únicas barritas a base de proteína de grillo en el país y en Latinoamérica. Además, al no tener suero de leche, los intolerantes a la lactosa pueden consumirlas, sin embargo, los grillos son familia lejana de los mariscos, entonces puede afectar las personas alérgicas a los mariscos. Hay 4 sabores en este momento, los cuales son piña colada, mantequilla de maní, chocolate blanco y chocolate amargo. En este momento, estamos desarrollando un nuevo sabor, el cual es de fresa. Se pueden encontrar en supermercados como el “fresh market” y el automercado, además de algunos gimnasios” (Entrevistado 1).

“Yo te iba a decir que desconocía las barritas, solo sabía que se utilizaba el grillo para la elaboración de otros productos” (Entrevistado 2)

“Para mí, escucho la palabra barritas a base de proteína de grillo, y en lo primero que pienso es en estar comiéndose un grillo” (Entrevistado 3).

“He visto mucho que actualmente se está promoviendo el consumo a base de insectos y me parece haber visto una marca en Costa Rica que está comercializando bebidas y barritas” (Entrevistado 4).

“Lo que conozco. Todo el inició desde que Andrés (CEO de Gricket house) era un estudiante e hizo granja en el museo de insectos, fue el inicio de una idea. Salió del museo de insectos de la Universidad de Costa Rica (UCR), creo que empezó en la casa, la familia le ayudaba a hacer las barritas e iniciaron vendiéndolas en plataformas digitales, las estuvieron

vendiendo en gimnasios para personas deportistas. Ellos tenían un buen sistema de pedido, donde uno no veía o hablaba con las personas, todo era en línea. Recientemente dieron el salto para la venta en supermercados. Me gustaría ver si hay en lugares como Tamarindo y que tanta salida tienen, ya que, si hay barritas en un “fresh market”, deben de tener cierta movilidad. Desconozco el tiempo de caducidad de las barritas, conozco que tiene un etiquetado que han renovado un par de ocasiones, han cambiado la textura y demás y sé que vienen sorpresas” (Entrevistado 5).

“O sea, no sé nada sobre el producto en concreto, pero si he probado y conozco el tema del uso de grillo, es una fuente muy buena de proteína, tiene su atractivo. Entiendo que son baratas en comparación a otras fuentes de proteína animal. Pensando en barritas, tiene sentido porque tienes un producto de proteína a una costó más bajo en competencia con otros competidores que dan un producto análogo.” (Entrevistado 6)

“Prácticamente nada, he visto en la televisión donde se está promoviendo el grillo como consumo, he visto documentales, pero en Costa Rica es la primera vez que lo he oído” (Entrevistado 7).

“En lo personal ya las he probado, debido a que varios amigos míos me las han recomendado y en el mundo de las empresas son sustentables, me imagino, que son conocidas debido a lo amigable con el medio ambiente” (Entrevistado 8).

“Con relación con las barritas de proteína de grillo, si las conocemos, el mercado costarricense tiene una que se comercializa” (Entrevistado 9).

“En mi posición como gerente de operaciones, he tenido acceso a información general sobre productos alimenticios, incluyendo la conciencia de que existen productos hechos a base de proteína de grillo” (Entrevistado 10).

Análisis

Según un informe de la Universidad Latina de Costa Rica (2019) existen 3 especies de grillos producidas para consumo humano, dichas son:

1. **Acheta domesticus:** *Acheta domesticus*, conocido coloquialmente como el grillo de casa, es un tipo de grillo que posiblemente tuvo su origen en el sudoeste de Asia, pero durante el período comprendido entre 1950 y 2000, se convirtió en la principal fuente de alimento para mascotas y la investigación en todo el mundo. Y se propagó a nivel mundial. Su caparazón contiene quitina en proporciones y calidad similares a las encontradas en los camarones.
2. **Grylloides sigillatus:** Comúnmente conocido como grillo decorado, grillo rayado, grillo doméstico tropical, grillo doméstico indio o grillo con banda. Este pequeño insecto probablemente se originó en el suroeste de Asia, pero ha colonizado todas las zonas tropicales del mundo. Su tamaño es reducido, alrededor de 20 mm, y, a diferencia de otras especies, las hembras adultas carecen de alas. Presentan un color claro, de tonalidades marrón-doradas, muy similar al de los Acheta, pero su nombre común se deriva de las dos franjas oscuras que atraviesan su tórax y abdomen, siendo estas más notables en las hembras debido a su falta de alas. Además, tienen un exoesqueleto más suave en comparación con otras especies.
3. **Gryllus assimilis:** Con frecuencia es identificado como el grillo de campo jamaicano. Pero también llamado incorrectamente grillo silencioso, entre otros nombres. Este insecto es una de las diversas especies pertenecientes a la categoría de grillos de campo. Su coloración varía entre tonos marrones, beige o incluso un ligero matiz amarillento, y se caracteriza por un patrón distintivo de color negro o casi negro. Si bien algunos individuos presentan una tonalidad más clara que otros, generalmente prevalece el tono oscuro en contraste con el fondo más claro.

Los insectos son “el alimento del futuro”. Son la especie de insecto para el consumo humano más común en el mundo. Asimismo, 2000 especies se consideran comestibles. Los

insectos y otros invertebrados son consumidos por 3000 grupos étnicos en 113 países de Asia, Australia, América Central y del Sur. (Halloran & Vantomme, 2019).

En Costa Rica, el mercado de insectos se encuentra en sus primeras etapas, con un número limitado de iniciativas, aunque está comenzando a experimentar un aumento gradual. La Universidad de Costa Rica (UCR) ha lanzado un programa de investigación dedicado a los insectos comestibles y su potencial mercado en el país; mientras que dos nuevas empresas emergentes (StartUps) están concentradas en la producción de harina y barritas a base de grillos, lo cual demuestra interés creciente en la explotación de esta fuente de alimento innovadora.

El emprendedor detrás de Cricket House y su inicio en el negocio las barritas a base de grillo son bien conocidos. A manera que la empresa ha experimentado un crecimiento tanto en la cantidad de seguidores como en la producción, además de diversificar su gama de productos. Este progreso ha tenido un impacto significativo en una parte de la población costarricense, ya que ha contribuido a la promoción de un alimento innovador y amigable con el medio ambiente. Las barritas se destacan por su delicioso sabor, resultado de una cuidadosa combinación de ingredientes, lo que las hace muy atractivas para su consumo.

En la actualidad, se está trabajando en el desarrollo de un nuevo sabor, lo que demuestra los esfuerzos de la empresa por ampliar su línea de productos y ganar más visibilidad en el mercado. Se ha observado un aumento en la producción, puesto que, en sus inicios, Cricket House estaba compuesta solo por la familia del propietario. Sin embargo, ahora, cuentan con un par de empleados adicionales que desempeñan un papel fundamental en la fabricación y venta de las barritas.

Categoría 2: Desconocimiento del mercado

Descripción

De acuerdo con la Real Academia Española (2022), las oportunidades se definen como “Momento o circunstancia oportunos o convenientes para una acción”. En este caso hace

referencia a esos aspectos convenientes que tienen las barritas para poder ser exportadas al mercado australiano. Los entrevistados indican lo siguiente con respecto a este concepto:

“No tengo idea del mercado australiano, no sé cómo están los hábitos de consumo” (Entrevistado 1).

“Pienso que Costa Rica es culturalmente diferente y me pone a pensar en la cultura australiana” (Entrevistado 2).

“No conozco el mercado australiano mucho, pero a ellos les llama mucho la naturaleza del país porque es exótico” (Entrevistado 3).

“No tengo conocimiento sobre el mercado australiano” (Entrevistado 4).

“Para serte sincero no sé mucho del mercado australiano, habría que realizar un estudio de mercado y demás para ver esta posibilidad. Creo que podría ser un buen producto en un mercado de primer mundo, uno que le importe más el ambiente y que sea embajador de la sustentabilidad” (Entrevistado 5).

Análisis

Según Forbes Centroamérica (2019), indica que en un estudio realizado por la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) ha identificado oportunidades de exportación hacia Australia para más de cien productos costarricenses. Según el informe titulado "Mapeo de Australia", del organismo costarricense, aproximadamente 120 productores de sectores como el eléctrico y electrónico, el metalmecánico, el alimentario, el químico y el agrícola poseen el potencial necesario para comercializar sus productos en el mercado australiano.

Marta Esquivel, directora de Inteligencia Comercial de PROCOMER, destacó que Australia es un mercado especializado con una estructura productiva y condiciones de consumo ventajosas para los empresarios costarricenses. A pesar de que el estudio de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) identificó numerosas oportunidades de

exportación hacia Australia, esta información también sugiere que Costa Rica puede enfrentar un desafío con relación al desconocimiento del mercado australiano.

Sin embargo, cabe la posibilidad que las empresas costarricenses puedan no estar completamente familiarizadas con las particularidades y demandas del mercado australiano. El desconocimiento del mercado australiano podría acarrear otros desafíos para adaptar sus productos e implementar estrategias de comercialización de manera efectiva en este mercado especializado. Como bien lo expresaron los entrevistados anteriormente. Por lo tanto, es importante que las empresas costarricenses realicen investigaciones exhaustivas y se preparen de forma adecuada antes de ingresar al mercado australiano para aprovechar estas oportunidades de exportación.

Categoría 3: Valor nutricional

Descripción

De acuerdo con la Escuela de posgrado de medicina y sanidad (2021), el valor nutricional de un alimento engloba sus cualidades nutritivas, que pueden ser: lípidos, minerales, vitaminas, oligoelementos o glúcidos. Así pues, podemos determinar que el valor nutritivo es sinónimo de la calidad nutricional de un alimento. En función de ello, los alimentos contribuyen significativamente al aporte total de una dieta saludable y equilibrada. Con respecto a lo anterior, los entrevistados comentan lo siguiente:

“Dos proteínas, un carbohidrato y dos grasas, pero todo va a depender del sabor”
(Entrevistado 1).

“Las barritas se utilizan como fuente de energía” (Entrevistado 2).

“Cuando hablamos de barritas, hablamos de una proteína animal, es un sustituto de la proteína diaria, que te ayuda a salir de paso” (Entrevistado 3).

“Dicen ser buenas, pero en lo personal prefiero los alimentos tradicionales” (Entrevistado 4)

“Hay que desarrollar más en la biodisponibilidad, es un tema que se debe trabajar en nutrición; es decir, saber cuánta proteína de grillo del porcentaje de esas barritas está absorbiendo mi cuerpo. Falta información, pero no voy a tratar a los insectos mal, ya que nos van a nutrir, no sé cuánto, pero nos van a nutrir. Impide la desnutrición por peso y de nutrientes. ¿Que los insectos ayudan a nutrirnos?, sí, porque hay lugares en África donde el mae sale a buscar insectos, según los videos, llega el señor, trae un puño de bichos y los chiquitos están esperando con desesperación por esa porción de alimento; es decir, si esa es la cantidad calórica que entra por día, esos chiquitos no se van a morir porque están consumiendo insectos. Con los insectos hay que investigar la biodisponibilidad (en cuanto logro absorber yo de los alimentos), el nutricionista te regula los alimentos, ahora hay nutrición consciente, en otras palabras, lo que su cuerpo le pida. La segunda es la dosificación de los insectos. Hacerse exámenes de sangre sería una buena opción para saber cuál es el valor nutricional que los insectos te están ofreciendo” (Entrevistado 5).

“El valor nutricional tiene que ver, en parte, con la proteína. Pero supongo que se puede complementar con otros alimentos que te permite tener un producto balanceado” (Entrevistado 6).

“Por lo que he visto y oído por lo documentales, tienen un alto valor proteico, es un producto que se puede desarrollar a futuras para cambio de alimentación” (Entrevistado 7).

“Tienen un buen valor nutricional, ya que el grillo es una fuente alta en proteína, además que los ingredientes son naturales y, a lo que tengo entendido, no utilizan saborizantes ni colorantes” (Entrevistado 8).

“A nivel mundial hay muchas barras de diferentes tipos, pueden contener de 10 a 20 g de proteína, depende de la etiqueta nutricional, en peso seco podría ser un 50% de proteínas en seco” (Entrevistado 9).

“Aunque no soy una experta en nutrición, sé que las barritas de proteína de grillo son valoradas por su alto contenido proteico, así como por su sostenibilidad y bajo impacto ambiental. Estos productos suelen ser ricos en proteínas, vitaminas y minerales, y a menudo se consideran una fuente alternativa de proteínas” (Entrevistado 10).

Análisis

La Escuela de Nutrición de la Universidad de Costa Rica (2023) indica que la harina de grillo se destaca como una de las proteínas más completas, con aproximadamente un 50 % a un 65 % de contenido proteico por cada 100 gramos. Debido a su valor nutricional y la eficiencia en su producción, se considera una prometedora alternativa de fuente de alimento. En el año 2021, el Servicio de Salud Animal (SENASA) de Costa Rica incorporó al gusano de harina y al grillo en la lista de especies exóticas ornamentales, lo que permitió la producción y venta de productos basados en estos insectos en el país.

Por esta razón, la sede de universitaria de Guanacaste ha iniciado un proyecto cuyo propósito es establecer un protocolo formal para la cría de grillos en Costa Rica. El objetivo principal es fomentar la cría a gran escala de estos insectos como fuente suplementaria de proteínas, tanto para la alimentación humana como animal. Esto, a su vez, proporcionaría a la población guanacasteca nuevos empleos, así como un sistema alternativo, accesible y económico, con un gran potencial.

El valor nutricional que el grillo ofrece es alto en proteína en comparación a otras fuentes. Estudios realizados por expertos indican lo anterior. Las barritas de Cricket House no solo contienen proteína de grillo, sino también otros ingredientes como nueces, frutas y otros ingredientes nutritivos, los cuales hacen que este producto sea atractivo, rico en su sabor y textura, además de ser un buen suplemento para la alimentación y fácil consumo.

Categoría 4: Pasos para exportar

Descripción

“Los avances sucesivos en un proceso pueden conocerse como pasos” (Definición, 2023). Para exportar barritas a base de proteína de grillo, se deben seguir varios pasos esenciales. En primer lugar, es fundamental realizar una investigación de mercado exhaustiva para identificar oportunidades y demandas en el mercado que se quiera exportar. Luego, se debe asegurar el cumplimiento de las regulaciones y requisitos de importación del país de destino, que pueden variar significativamente. Al respecto los entrevistados comentan lo siguiente:

“A grande rasgos, yo diría que sería la regulación en Australia, elaboración y comercialización en Australia. Registro de exportador a través de nosotros, registrar el producto con un tercero de allá y saber por qué medio de la negociación que se dé con la empresa se va piensa exportar el producto.” (Entrevistado 1)

“Lo que me puedo imaginar es los permisos de salud, luego llevará un permiso de salida del país. Eso en Costa Rica, pero me imagino que para Australia también” (Entrevistado 2).

“Para hacer una exportación necesitas estar registrado antes PROCOMER y tener número de exportación, tener el comprador en Australia. Depende del término de compra que se negocia, tener todos los documentos necesarios, ver si es un contenedor completo o consolidado y hacer el DUA de exportación.” (Entrevistado 3)

“Una exportación en general desde CR, requiere pasos básicos. El exportador debe estar registrado para poder hacer el trámite, este proceso es muy sencillo. El producto al ser alimento debe estar registrado porque requiere permisos y una vez que tiene esto listo buscar una empresa que le brinde el servicio del flete y trámite aduanal de exportación” (Entrevistado 4).

“La producción industrializada, PRONUVO, polvo de larva de mosca, por el tema de exportaciones. La producción a escala grande debe de ser el primer componente y lo más

complejo, para optimizar el proceso para que se reproduzcan, después viene la cosecha, la esterilización (escaldado), secado, molienda y almacenamiento, si el producto está seco, puede almacenarse a temperatura ambiente, si el producto no lo está, hay que refrigerarlo, después viene el transporte, el del mar no me suena mucho, porque hay alta humedad y el producto se puede poner rancio y llegar con hongos, por lo que pueden devolverlo, por aire, la velocidad asegura que llegue rápido” (Entrevistado 5).

“Debe de cumplir con permisos y estándares de calidad, podrían ser esos” (Entrevistado 6).

“Primer aspecto sería si existe el mercado, si hay algún productor interno y si se ha introducido el producto y cuál es la aceptación. Lo segundo que tendría que averiguar son los permisos, en este caso para exportar a Australia conforme a la partida, si hay algún requerimiento especial por el Ministerio de salud, por ejemplo, el certificado de libre venta, o si requiere algún certificado del Ministerio de agricultura, pero también requisitos de importación en Australia. Me iría a ver el arancel de entrada (nación más favorecida) y lo segundo es si el producto está pagado al sistema general de preferencia, para ver si Costa Rica es preferido, porque se entraría de forma competitiva a Australia” (Entrevistado 7).

“Primero sería estar inscrito como exportador ante PROCOMER y después tener todos los permisos sanitarios requeridos, tanto en Costa Rica como en Australia” (Entrevistado 8).

“Considero que, en primer lugar, es hacer una investigación de que lo que se va a realizar, investigar todos los requisitos que se necesitan y cómo va a planificar eso, ver a ver si los registros y licencias que uno tiene son las que se necesitan allá o no, ver como tiene que ir eso embalado, al igual que etiquetado, las normativas también que hay para allá, cuánto hay de inspección y cuarentena y cuáles son los documentos aduaneros que hay que tener, los aranceles y los derechos de aduana. Después ver cuál es el transporte y la logística de lo que hay hacer para ver si hay que llevar un seguro, lo aranceles aduanales que hay que pagar” (Entrevistado 9).

“Exportar productos con proteína animal a Australia implicaría seguir una serie de procedimientos específicos. Esto incluiría la obtención de los permisos y certificaciones necesarios, asegurando que el producto cumple con los estándares de calidad y seguridad alimentaria australianos, y coordinando la logística de transporte internacional” (Entrevistado 10)

Análisis

Con respecto a los pasos para realizar una exportación, PROCOMER (2023) indica a grandes rasgos lo siguiente:

- Asesorarse: PROCOMER cuenta con un Centro de Asesoría para el Comercio Exterior (CACEX), donde se brinda orientación personalizada.
- Capacitarse: En PROCOMER ha diseñado diversas capacitaciones que le ayudarán a dar los primeros pasos en la exportación.
- Investigar: Debido a se disponen de diversas herramientas para facilitar el proceso.
- Trámites de exportación, los cuales son el estar registrados ante PROCOMER como exportador, notas técnicas o permisos de salida, según el producto, o servicio exportado y certificación de origen para el caso de certificación controlada.
- Conocer los distintos oferentes logísticos para transportar el producto al mercado internacional.
- Actividades de promoción: Participar en eventos de promoción comercial y dar a conocer el producto al exterior.
- Negociación: Este es el proceso más importante para alcanzar el éxito, por eso necesario establecer una relación de ganar-ganar con el cliente.
- Exportar: Después de todo estos pasos la empresa está lista para exportar.

Es de suma importancia, conocer los pasos anteriormente mencionados para tener éxito a la hora de exportar. Para las barritas, el proceso puede ser un poco más largo debido a la naturaleza

y complejidad de estas. Australia al ser un destino poco frecuente va a requerir de una búsqueda exhaustiva de mercado para que la exportación se lleve a cabo.

Por lo tanto, Global Growth Platform (2022) indica varias razones para realizar negocios en este país, entre las que se encuentra las bajas tasas de corrupción y el sistema judicial cohesivo de Australia, lo cual brindan un marco legal sólido para proteger a los inversores y las empresas. Las empresas tienen derecho a ciertas protecciones legales de acuerdo con la “Ley de Competencia y Consumo de 2010”, que cubre todos los aspectos de la ética empresarial, desde el proveedor hasta el consumidor.

Categoría 5: Permisos de exportación

Descripción

Royal Courier (2018) indica que “Los permisos de exportación son licencias o autorización para que legalmente se pueda importar o exportar mercancías que estén sujetas a los requisitos de la Secretaría”. De acuerdo con anterior, los entrevistados comentan:

“Certificaciones de por medio que la verdad desconozco” (Entrevistado 1).

“La verdad no sabría decirte” (Entrevistado 2).

“Para exportación no necesitas nada” (Entrevistado 3).

“No sé, no me enfoco en esta área, pero creería que permisos con el Ministerio de salud y los registros del producto. Una agencia aduanal le podrá indicar específicamente cuáles son” (Entrevistado 4).

“Registro sanitario, asumo que las especies a producir se necesita un permiso de Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA), el espacio debe tener regulaciones para el almacenamiento, desembarque” (Entrevistado 5).

“No sé, siéndote sincero” (Entrevistado 6).

“Relativamente fácil, si nos metemos a la página web del Ministerio de hacienda, consultas técnicas, consultas web vía eterna, aranceles podríamos ver cuáles son las notas técnicas de importación porque de exportación no hay ninguna” (Entrevistado 7).

“Me imagino que permisos sanitarios, tal vez certificaciones de salubridad, no sabría qué más” (Entrevistado 8).

“Tener bien claros los requisitos tanto de entrada a Australia como salida de Costa Rica, para que no paren nada. Que PROCOMER le indique a uno todo, para que no tenga problemas con eso” (Entrevistado 9).

“Los permisos necesarios para exportar productos alimenticios a Australia pueden variar según el tipo de producto y los requisitos específicos de importación del país. Esto podría incluir permisos sanitarios, de seguridad alimentaria y otros documentos de aduana” (Entrevistado 10).

Análisis

Según el Centro de Asesoría para el Comercio Exterior (CACEX) (2023), en Costa Rica, se les conoce como notas técnicas o de correspondencia a los permisos que deben tramitarse en determinadas dependencias del Estado y que son necesarias para llevar a cabo la exportación de productos, dependiendo de su naturaleza y uso. Entre estas instituciones se encuentran, el Ministerio de Salud, Ministerio de agricultura y Ganadería (MaG), Ministerio de Seguridad pública, Ministerio de ambiente y Energía (MINAE); entre otros.

Para la exportación de barritas a base de proteína de grillo (2106.90.79.00.90), según el Sistema TICA del Ministerio de Hacienda (2023), no existe ningún documento obligatorio que regule su exportación.

Categoría 6: Oportunidades de exportación

Descripción

De acuerdo con la Real Academia Española (2022), oportunidad se define como “Momento o circunstancia oportunos o convenientes para un determinado suceso ocurra.” En este caso se estaría refiriendo a las circunstancias convenientes que tienen las barritas para poder ser exportadas al mercado australiano. Los entrevistados indican lo siguiente:

“A nivel cultural no estoy claro si en Australia comen insectos. En Costa Rica, pensaría yo, y en América latina, en general, la gente no está tan consciente/ informada de las huellas de agua y carbono de esos productos. En países de economías más avanzadas la gente está más informada entonces podría ser un mercado porque tiene un buen producto nutricional y un mejor impacto ambiental. Al fin y al cabo, es una barrita, entonces el impacto ambiental puede ser más bajo que un huevo, o una salchicha. Pensando que el mercado australiano está más abierto a explorar alternativas. La cantidad de agua es súper importante en este tema en la producción de estas alimentos” (Entrevistado 6).

“Son dos cosas distintas, primero, hacer análisis a nivel interno si hay consumo en Australia, segundo, confirmar si hay producción en Australia para ver si es competitivo, si el producto puede entrar hay que analizar el coste de producción y logística, y hay que llegar al precio de venta. Va a depender en la aceptación del producto, por una cuestión cultural, hay que ver el grado de aceptación y de ello va a depender, si hay un mercado interno que no es totalmente abastecido, lo cual puede entrar más fácil al mercado. Todo depende de la integración del producto” (Entrevistado 7).

“Creo que hay mucha oportunidad en este mercado, yo he tenido la oportunidad de conocer Australia, y los australianos tienen una tendencia a consumir lo que es orgánico y sustentable, es parte de la cultura de ellos. Hay muchas tendencias alimenticias como el vegetarianismo, veganismo. Además, que están muy cerca de países asiáticos donde el consumo

de insectos y otros animales es común, lo cual hace que tengan una mente más abierta a este tipo de alimentos” (Entrevistado 8).

“Yo considero a Australia un país desarrollado con muchas restricciones, por lo que hay que hacer un estudio bien desarrollado, ver cuál es el etiquetado específico, cuáles son los procedimientos de la cuarentena, cómo tiene que ir el producto embalado. Para mi Australia tiene muchas restricciones y hay que ver cómo tienen los insectos allá y cómo los protegen.” (Entrevistado 9)

“La exportación de barritas a base de proteína de grillo a Australia podría beneficiarse de la creciente demanda por alimentos saludables y sostenibles. Australia es conocida por su interés en productos naturales y orgánicos, lo que podría crear oportunidades para productos como este” (Entrevistado 10).

Análisis

De acuerdo con el artículo de Journal of insects as food and feed (2021), se indican algunas oportunidades que tiene Costa Rica para el ecosistema de emprendedurismo, las son las siguientes:

CONCEPTO INVESTIGADO	OPORTUNIDADES
Potencial de los mercados nacionales e internacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Costa Rica tiene un historial largo de exportar insectos (mariposas). • Costa Rica tiene una imagen internacional como un país sostenible. • Ya hay existentes oportunidades de exportación para insectos comestibles.
Orientación social y cultural	<ul style="list-style-type: none"> • El público local parece estar interesado y curioso por comer insectos.
Regulaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Existen relaciones solidas con respecto a la protección de vida silvestre.

Finanzas y apoyo para emprendedores	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de políticas de apoyo para PYMES. • Hay instituciones existentes para el apoyo en emprendedurismo, innovación y promoción de negocios
Acceso al conocimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Academia juega un rol importante impartiendo conocimiento. • Hay conocimiento en la producción de grillos entre los productores y los expertos técnicos. • Laboratorios e instituciones de investigación existentes.
Red de usuarios y orientación estratégica	<ul style="list-style-type: none"> • Productores se conocen entre ellos y tienen sus prácticas de transferencia de información. • El proyecto DESCUBRE promueve proyectos innovativos agroindustriales.

Costa Rica tiene muchas oportunidades para la exportación de barritas a base de proteína de grillo al mercado australiano. Su historial de exportación de insectos, como las mariposas, demuestra experiencia en el comercio de productos relacionados con insectos. Además, la imagen internacional de Costa Rica como país sostenible, el creciente interés local por el consumo de insectos y la existencia de políticas de apoyo para PYMES y emprendedores, proporcionan un entorno propicio para la introducción de este producto en el mercado australiano.

Asimismo, la colaboración entre productores, instituciones académicas y de investigación, junto con proyectos de innovación agroindustrial, como el proyecto DESCUBRE, brindan oportunidades adicionales para el desarrollo y la expansión de la industria de la proteína de grillo en Costa Rica. Sin embargo, el éxito en la exportación de barritas de proteína de grillo requiere una cuidadosa atención a la calidad, la sostenibilidad y la comercialización en el mercado australiano.

Unidad de análisis 2: Procedimientos logísticos

En esta unidad de análisis, se pretende determinar los procedimientos o procesos logísticos para la adecuada exportación de las barras a base de proteína de grillo de la PYME Cricket house al mercado australiano. Debido a que dicho mercado es muy específico se necesita de búsqueda exhaustiva de tales procedimientos para que el producto final sea comercializado en Australia.

Según Mescalux (2023), los procedimientos logísticos engloban todas aquellas actividades por las que discurre un producto desde que se fabrica hasta que se entrega al cliente final, pasando por el transporte, el almacenaje y su posterior distribución. El objetivo es entregar la cantidad de materiales solicitada en el momento y lugar adecuados, al precio acordado de antemano.

De esta unidad, se desprenden las siguientes categorías:

1. Requisitos aduaneros
2. Prácticas logísticas
3. Barreras comerciales
4. Ventaja competitiva
5. Desventaja competitiva

Categoría 1: Requisitos aduaneros

Descripción

Según significados (2023), requisitos aduaneros consiste en “una condición necesaria para tener acceso a determinado objeto, o para suceda algo”. Las aduanas tienen sus requisitos establecidos, con el fin de asegurar que una exportación de un producto se lleve a cabo bajo todos los puntos necesarios. Con respecto a lo anterior, los entrevistado comentan lo siguiente:

“Partidas arancelarias” (Entrevistado 1).

“Aranceles y los permisos sanitarios” (Entrevistado 2).

“Código de exportador en PROCOMER, y ya con eso solo vas, haces la factura y con eso se pagan los impuestos que son 3 dólares” (Entrevistado 3).

“Una agencia aduanal le podrá indicar específicamente cuáles son” (Entrevistado 4).

“Me imagino que cuente con el Certificado Veterinario de Operación (CVO), con el registro sanitario y con las regulaciones de países adónde van” (Entrevistado 5).

“Yo diría que los aranceles y conocer cuáles son los permisos sanitarios” (Entrevistado 6).

“Primero tener el registro de exportador, ante la ventanilla única de comercio exterior. Segundo, para ya propiamente la exportación, requiere la factura electrónica en la versión vigente de la dirección de tributación directa. A la hora de hacer la declaración, le requieren la guía aérea o BL” (Entrevistado 7).

“Contar con los documentos como factura, Bill of Landing (BL), DUA, pago de impuestos y aranceles” (Entrevistado 8).

“Ver cuánto tiempo va a estar en la aduana en cuarentena, ver cuánto se paga de aranceles, registros y licencias” (Entrevistado 9).

“Los requisitos aduaneros para exportar a Australia implicarán la presentación de la documentación adecuada, el cumplimiento de las regulaciones fitosanitarias y de seguridad alimentaria, y la coordinación con las autoridades aduaneras tanto en Costa Rica como en Australia” (Entrevistado 10).

Análisis

Según el Centro de Asesoría para el Comercio Exterior (CACEX) (2023), los requisitos de exportación son:

1. **Registro como exportador ante PROCOMER:** para llevar a cabo el proceso de exportación se necesita contar con un registro de exportador, el cual puede realizarse como persona física o jurídica ante la ventanilla única de Comercio Exterior (VUCE) de PROCOMER. El registro es gratuito y debe renovarse cada dos años. El trámite se realiza en línea mediante la plataforma VUCE 2.0. una vez que se ha registrado, se crea un código alfanumérico que le identifica como tal. Debe tomarse en cuenta que, dependiendo del producto, deberá realizarse adicionalmente la gestión de registro de exportador con otras instituciones
2. **Cumplimiento de los requisitos documentales:** Los documentos obligatorios son; factura comercial, manifiesto de carga, conocimiento de embarque (Bill of landing), declaración aduanera (DUA) y permisos de exportación en caso de ser requeridos.

Los requisitos de aduanas están estrechamente relacionados con los de exportación, ya que ambos son fundamentales para llevar a cabo con éxito las ventas en el extranjero desde Costa Rica. En primer lugar, el registro ante PROCOMER es un paso esencial, ya que otorga la capacidad de realizar exportaciones legales y permite la identificar de forma única a quien exporta a través de un código alfanumérico. Este registro asegura que la empresa cumpla con las regulaciones y requisitos gubernamentales necesarios para la venta de alimentos.

Además, en relación con los requisitos documentales, se destaca la declaración aduanera (DUA) de exportación, que es uno de los documentos obligatorios. Este documento aduanero es esencial para el proceso de exportación, ya que proporciona información detallada sobre la mercancía, su valor, origen y destino, lo que facilita el cumplimiento de los trámites aduaneros en el país de destino. En conjunto, estos requisitos aduanales y documentales garantizan un proceso de ordenado y legal para la venta de productos fuera del país, esencial en el comercio internacional costarricense.

Categoría 2: Prácticas logísticas

Descripción

Las prácticas, según Euroinnova (2023) son “un conjunto de actividades o acciones que desarrollamos al aplicar ciertos conocimientos, con la finalidad de mejorar en la disciplina que se practica”. Con respecto a lo anterior se puede decir que las prácticas logísticas se refieren a las estrategias, procesos y actividades que una empresa o entidad emplea para gestionar eficientemente la adquisición, el almacenamiento, el transporte, así como en la distribución de productos y materiales. Los entrevistados comentan lo siguiente:

“Esto va a depender del medio o plataforma que se va a usar, por medio de un distribuidor o intermediario. Lo más fácil sería recoger en la planta en Costa Rica” (Entrevistado 1).

“Forma adecuada de pasar el producto de un lugar a otro, para no perder la calidad y la presentación, a partir de eso ver si se requiere de algún medio de transporte y almacenamiento” (Entrevistado 2).

“Depende si tiene algo que se derrita, ver si se necesita, la cantidad y al ser barritas, entonces sería como carga no estibable, eso es que no puedes remontar la carga” (Entrevistado 3).

“Tener los permisos necesarios ya que sin eso no podrá realizar la exportación, tener toda la documentación solicitada al día y buscar una empresa con experiencia para el flete internacional” (Entrevistado 4).

“Transporte marítimo, en un contenedor frío” (Entrevistado 5).

“En este tema, es importante saber cuál te sale más rentable y cuál requiere menos permisos y menor cantidad de dinero” (Entrevistado 6).

“Depende de muchos aspectos, uno el valor y el otro el volumen; por ejemplo, alto volumen sería marítima y el costo sería menor que aéreo. Hacer un análisis de mercado, qué navieras van a Australia de forma directa o ver cuáles serían los otros países donde va a trasbordar la mercancía, ver los tiempos y los costos de la naviera, determinar cuál sería la mejor opción conforme a la negociación de compra y venta, todos esos análisis se llegan a establecerse o proveer antes de realizar la exportación. Pero depende de la cantidad. Puede ser por medio aéreo porque podría ser más fácil. Asociar estos costos con el costo del producto” (Entrevistado 7).

“Lo primero sería la cantidad que se requiere exportar, después de eso definir si se va a usar, ya sea un contenedor 20STD, 40HQ, consolidado o uno refrigerado. Saber cuál es el INCOTERM acordado entre las partes para así saber quién paga qué” (Entrevistado 8).

“Toda la logística es hacer la investigación de cómo tiene que ir embalado, almacenado, etiquetado, cómo tiene que llegar eso, el tiempo que va a estar en aduana. Todo lo que es propio de la barrita” (Entrevistado 9).

“Las mejores prácticas logísticas implicarían garantizar un transporte adecuado, control de la cadena de frío si es necesario, y una planificación eficiente de la ruta de exportación. Además, la coordinación con agentes de carga y transportistas es esencial para una exportación exitosa” (Entrevistado 10).

Análisis

Según Herrera (2019) respecto a procesos logísticos indica que para lograr los mejores resultados se deben tener en cuenta cinco procesos básicos:

1. Gestión de la demanda: incluye actividades relacionadas con el mercado tales como: métodos de pronósticos, servicio al cliente, procesamiento de las órdenes de los clientes y ventas.
2. Distribución: constituye el proceso de unión entre la producción y el mercado, esta tiene influencia sobre las operaciones logísticas a través de los requerimientos del mercado.

3. Producción: la producción y todos los procesos relacionados agregan valor en el flujo de los productos, afecta el inventario, el transporte y los tiempos de entrega.
4. Compras: constituye el enlace de adquisición de los materiales para la producir.
5. Devoluciones: cierra el ciclo de la cadena de suministro, recibe los productos que necesitan ser remanufacturados, reusados o reciclados en el proceso de producción.

En el contexto de la exportación de barritas a base de proteína de grillo, la gestión de la cadena de suministro desempeña un papel crucial; por ejemplo, la gestión de la demanda se torna esencial para anticipar las necesidades del mercado, ajustar la producción y garantizar la disponibilidad de productos en la cantidad y momento adecuados. La distribución se convierte en un vínculo fundamental entre la producción y el mercado de destino, repercutiendo directamente las operaciones logísticas para satisfacer los requerimientos de dicho mercado.

La producción, por su parte, debe mantener una calidad constante para agregar valor al producto final y asegurar que se cumplan los plazos de entrega en el proceso de exportación. Las compras, al adquirir los materiales necesarios, deben garantizar la calidad y la disponibilidad de los ingredientes clave, como los grillos, para mantener una producción constante y de alta calidad.

Finalmente, la gestión de devoluciones, aunque no deseada, debe ser considerada en el proceso, ya que cierra el ciclo de la cadena de suministro al abordar productos que requieren ser remanufacturados o reciclados. Cada uno de estos aspectos desempeña un papel integral en la exitosa exportación de las barritas de proteína de grillo al mercado que se quiere exportar.

Categoría 3: Barreras comerciales

Descripción

Las barreras comerciales “generan un incremento en el costo de intercambio comercial con los países, con el objetivo de reducir la cantidad de comercio. Las barreras comerciales se crean para proteger las industrias y las economías en desarrollo, pero también las utilizan algunas economías ya establecidas” (Analytica, 2023). Con respecto a las barritas a base de proteína de

grillo estas barreras pueden surgir debido a la falta de familiaridad o aceptación de este ingrediente por parte de los consumidores, así como la regulación y etiquetado específicos para alimentos que contienen insectos. A esto los entrevistados mencionan:

“Un tema de costumbres, que consideran ellos comerse un insecto. Por eso es importante los valores nutricionales y demás y no precisamente que están hecha a base de grillos” (Entrevistado 2).

“Las barreras podrían ser el término de compra, para mí lo ideal sería que Gricket lo ponga en puerto para que el importador se encargue de realizar lo demás, un término denominado Cost Insurance and Freight (CIF) en puerto, para evitar cualquier problema al negociarlo. No sé cómo sería la negociación, pago anticipado o no, pero sería la mitad antes de salir y la otra mitad antes de entregar el BL. A nivel comercial podría ser ver las etiquetas en inglés” (Entrevistado 3).

“Como conversábamos, primero se debería de realizar un estudio de mercado en Australia para ver cuáles son las posibles barreras que pueda presentar, pensando en este momento creo que sería tal vez la aceptación de una barrita a base de grillo, consideraría yo que es la mayor barrera” (Entrevistado 5).

“El shock cultural de incluir los insectos. Depende mucho de cómo se haga el mercadeo, mercadearlo que destaque sus virtudes” (Entrevistado 6).

“No sabría decirle, hay que ir al TRADE MAP, en el sistema se mete con la clasificación arancelaria, ingresa el origen y destino e indica cuales son los requisitos de importación. Tienen un arancel de nación más favorecida 4%, pero nosotros pagamos 0%” (Entrevistado 7).

“Podría ser las reglas de importación en Australia, ellos son muy estrictos en lo que entra al país, para evitar plagas y demás, el ingreso de este tipo de barritas podría requerir mucha documentación por lo que el proceso puede ser muy extenuante” (Entrevistado 8).

“Siento que Australia es un país muy desarrollado por lo que los insectos deben de consumirse allá. Y como van mucho a lo ecológico, cuidar el planeta, por lo que siento que está anuente a recibir ese tipo de producto, pero si hay que ver la seguridad alimentaria que tienen.”
(Entrevistado 9)

“Las barreras comerciales pueden incluir aranceles, regulaciones sanitarias y de seguridad alimentaria rigurosas, así como la competencia en el mercado local australiano. Además, las diferencias culturales y las preferencias de los consumidores pueden ser desafíos que superar” (Entrevistado 10).

Análisis

El mercado con respecto al consumo de insectos es muy específico, por lo que puede presentar barreras comerciales a la hora de querer exportar un producto no tradicional. Un artículo del Journal of insects as food and feed (2021) indica que claramente la capacidad local de producción no es tan grande para poder satisfacer la demanda internacional. La capacidad estimada de producción de Costa Rica es entre 1-5kg y un máximo de 500kgs en polvo de grillo por mes, pero la misma cantidad no es continua, lo que significa que el país no puede suplir a un solo cliente con esa producción, considerando que la demanda de tal cliente es entre 0,5-2 toneladas al mes. Por lo tanto, uno de los desafíos primordiales es la gran escala.

Otra de las barreras que el artículo indica es el precio del polvo para grillos es una de las limitantes identificadas. Dos diferentes situaciones fueron detectadas en el precio del polvo de grillo producido por los granjeros tradicionales, el cual va de 500-100 USD por kilo (10 veces más alto que el precio internacional) mientras que el precio promedio del grillo seco es entre 0.2-0.4 USD. Por otro lado, las empresas que están empezando tienen precios entre 40-70USD por kg de polvo de grillo, el cual está alineado con el precio internacional mencionado por los posibles compradores.

Como ya se mencionó, el mercado de consumo de insectos, como los grillos, plantea desafíos significativos para la exportación de productos no tradicionales. Uno de los mayores

obstáculos es la limitada capacidad de producción local en países como Costa Rica, lo que dificulta satisfacer la demanda internacional, especialmente de clientes que requieren grandes volúmenes.

La barrera que considera el consumo de barritas a base de proteína de grillo como tabú en el mercado australiano radica en las percepciones culturales arraigadas en torno a la alimentación. Aunque estos productos son sostenibles y nutritivos, la reticencia a probar fuentes de proteína no tradicionales, como los insectos, puede dificultar su aceptación en un principio.

Categoría 4: Ventaja competitiva

Descripción

De acuerdo con Rockcontent (2019), la ventaja competitiva es un concepto establecido en 1980 por Michael Porter. Se refiere a una característica única y sostenible posea un producto, lo que la compita en mercado. Esta ventaja al ser única le brinda un posicionamiento favorable. Es importante recalcar que una de las bases para la estructuración y desarrollo de una estrategia de mercadotecnia son las ventajas competitivas. Los entrevistados indican lo siguiente:

“Combinación de proteína con otros nutrientes como magnesio, vitamina B12, calcio, potasio, proteína de mejor digestión y hecha de una forma sostenible, nuestro “motto” es máximo nutrientes mínimo recursos” (Entrevistado 1).

“Yo diría que el valor nutricional que estas pueden ofrecer” (Entrevistado 2).

“Que es una barrita a base de un insecto, siento que deberían de publicarlas más en Costa Rica, ya el nombre llama mucha la atención en sí” (Entrevistado 3).

“Quizás por sus aportes nutricionales la como proteína, actualmente se busca una alimentación rica en ella. Las barritas del mercado usualmente contienen mucha azúcar y no son tan saludables como las promocionan” (Entrevistado 4).

“A mí me gusta el cacao de las barritas de Andrés, el cacao se hace de la manteca de cacao, un producto muy americano y mesoamericano, porque los australianos pueden producir grillos allá, pero no cacao. Hay otra cosa que no está en la barrita en sí y eso es el hecho que Andrés tiene un negocio familiar, lo cual hace que él le dé el trabajo a la familia, por ejemplo economía familiar, no sé si en el emprendimiento abundan las mujeres, no es solo un negocio familia, sino también trabajo a mujeres, que la mayoría del porcentaje de desempleo son las mujeres jefas de hogar” (Entrevistado 5).

“Al ser un producto innovador y diferente creo que esto puede hacerlas competitivas en el mercado australiano, también el hecho que países desarrollados buscan productos orgánicos y que sean sostenibles, la proteína de grillo tiene esa característica” (Entrevistado 6).

“El valor nutricional, presentación, empaque, depende del mercadeo en donde se fabrican, porque al ser un producto nuevo, y nuestra cultura de que el insecto es un bicho y tal se tiene que matar, entonces hay que hacer un cambio del paradigma del valor nutricional en vez del origen del producto” (Entrevistado 7).

“Lo nutritivas que son, lo amigable con el ambiente y el ser un producto innovador, que no todo el mundo produce este tipo de producto, además que son producidas en Costa Rica y siempre eso es atractivo” (Entrevistado 8).

“Para mí, en Australia a diferencia de Costa Rica, que digamos hay mucha gente que no vende las cosas sin ningún etiquetado o con lo que pide ella el Ministerio de salud, y la gente lo compra, para mí eso es inviable poderlo hacer porque es muy estricto con eso y la seguridad alimentaria. Esto tiene ventaja las barritas que he probado, porque tienen un buen etiquetado” (Entrevistado 9).

“La sostenibilidad, el bajo impacto ambiental y la calidad nutricional pueden ser atributos que diferencien y hagan competitivas a las barritas de proteína de grillo, tanto en el mercado nacional como en el australiano” (Entrevistado 10).

Análisis

Con base en el reporte de la Universidad latina de Costa Rica (2019), el consumo de grillo tiene varias ventajas:

- Poseen un alto valor nutricional, el cual se caracteriza por niveles elevados de proteína cruda, que oscilan entre el 40% y el 75%. Contienen todos los aminoácidos esenciales, son abundantes en ácidos grasos y exhiben una considerable cantidad de fibra dietética. Además, son calóricos. Se ha constatado que el valor calórico de 94 variedades de insectos supera en un 50% al de la soja, en un 87% al del maíz, en un 63% al de la carne de res y en un 70% al del pescado. De hecho, en el caso de los grillos, el contenido de proteína puede alcanzar hasta un 60%.
- Presentan una destacada eficiencia de conversión de alimento, que se refiere a su capacidad para convertir la cantidad de alimento consumido en un aumento de masa corporal, y se expresa en kilogramos de alimento necesarios para obtener un kilogramo adicional de peso. Únicamente el 40% del cuerpo de la vaca es comestible.
- Es posible criarlos en sistemas orgánicos secundarios, como estiércol, purín de cerdo y compost, lo que no solo disminuye la contaminación ambiental, sino que también aporta valor a los residuos orgánicos.
- Requieren una cantidad de agua 2,000 veces menor, ocupan solo una vigésima parte del espacio, demandan alimentos en una proporción 12 veces menor y emiten gases de efecto invernadero en una cantidad 100 veces menor en comparación con la industria ganadera.
- Sufren relativamente pocos problemas de bienestar animal, aunque en gran medida desconocemos hasta qué punto los insectos experimentan dolor.
- Tienen un riesgo reducido de transmitir enfermedades zoonóticas.

La exportación de barritas a base de proteína de grillo al mercado australiano presenta ventajas sustanciales. Estas barritas son altamente nutritivas, con un contenido de proteína alto, conteniendo todos los aminoácidos esenciales, ácidos grasos y una cantidad de fibra dietética.

Además, su huella ambiental es menor que la producida por la industria ganadera, lo que resulta beneficioso para la sostenibilidad, lo cual es de importancia para los australianos. También, presentan ventajas en el bienestar animal y un bajo riesgo de transmitir enfermedades zoonóticas, lo que respalda la calidad y seguridad de estos productos para el mercado australiano.

Categoría 5: Desventaja competitiva

Descripción

La desventaja competitiva es antagónica a la ventaja competitiva. Es decir, consiste en aquel atributo de un producto que lo hace poco atractivo al consumidor en comparación con otros competidores. Además, esta característica no destaca, ya que este ha sido reducida o eliminada para permitir compensar ese plus que falta. Este aspecto suele constituir la ventaja competitiva de los competidores, otorgándoles una mejor posición en el mercado (Llano, 2018).

Los entrevistados indicaron lo siguiente:

“El tabú de consumir insectos, falta de cultura e información del consumo” (Entrevistado 1).

“Va muy de la mano del conocimiento de las fuentes de proteína. Me decís que es de grillo y pienso no sé, muy mexicana. Creo que un tema de desconocimiento. Por ejemplo, el grillo con el mezcal. No sé tal vez alguien dijo, coman grillo” (Entrevistado 2).

“Que a la gente le dé asco, pensar que la gente tenga fobia o que le dé asco el saber que es a base de un insecto. Siento que el problema es más nacional, porque internacionalmente la gente es como más “wow”, y mente abierta” (Entrevistado 3).

“Un grupo de población que puede ser tradicionalista, con poco interés por probar cosas diferentes y entre ellos derivados de insectos” (Entrevistado 4).

“En Australia sería la disponibilidad de inventario, porque si son un boom, puede ser que no se tenga la capacidad de producción para sustentar la necesidad. En Australia hay un mejor poder adquisitivo y mejor tecnología. Vender las barritas en Costa Rica, sería menos por la falta de información. Andrés tuvo un fallo que aplica para las ventas en Australia y en San José, en un momento, la página estaba caída” (Entrevistado 5).

“Desventajas es que estás en un mercado sin mucho contexto alrededor de un producto como este. Particularmente en Costa Rica que la gente le pone menos atención a la parte ambiental, este puede ser un caso diferente en Australia. Además, recuerda realizar estrategias de mercados más analizados” (Entrevistado 6).

“La cultura en Costa Rica, el consumo de productos nuevos a base de insecto es la primera barrera y la más significativa. El estigma sobre los alimentos producidos a base de insectos, sin embargo, si se dice que el que come grillo cura el cáncer o está mejor alimentado, entonces el estigma puede empezar a cambiar” (Entrevistado 7).

“La apertura de los australianos al probar un producto nuevo, siempre hay un cierto escepticismo al probar un producto nuevo y esto puede ser una limitante en la comercialización de las barritas” (Entrevistado 8).

“Yo considero que una de las desventajas es que hay insectos, que hay que educar a la población a que coma proteína de insectos, lo cual se le puede agregar a cualquier comida. También considero que las barritas de grillos, las únicas que he probado aquí no me gustaron mucho. Nosotros tenemos una diferencia de barritas de insectos, para mí, que le pongan sabores, no sé hay algo que no sé, no me termina de gustar, siento que hay que afinar bien el sabor, la textura, que tenga un buen porcentaje de proteína sin que cambie el sabor de proteína. Habría que probar barritas de otros países a ver que tal” (Entrevistado 9).

“Algunas desventajas podrían incluir la falta de conocimiento o aceptación por parte de los consumidores, así como el desafío de superar prejuicios culturales relacionados con el consumo de insectos en la alimentación” (Entrevistado 10).

Análisis

La industria de insectos en Australia (que incluye insectos para alimentos humanos, alimentos para animales y el reciclado de desechos) aún se considera una industria emergente con un potencial que alcanzar o exceder \$10 millones de dólares australianos por año en los próximos cinco años, según una evaluación reciente por AgriFutures Australia (La Agencia Nacional de Ciencias de Australia, 2021).

No obstante, pese al potencial de crecimiento de la industria de insectos, esta se encuentra en una etapa emergente. Dado lo anterior, es posible que exista una falta de infraestructura y experiencia consolidada en comparación con mercados más maduros. Esto podría acarrear desafíos en términos de disponibilidad de proveedores confiables, consistencia en la calidad del producto y establecimiento de relaciones comerciales sólidas.

En la actualidad, la aceptación de los consumidores australianos es baja, lo que es de esperarse para una industria emergente. Los negocios de insectos australianos han intentado diversificar las fuentes de ingresos mediante la explotación de mercados paralelos, incluyendo el uso de insectos para el consumo humano y de mascotas, la producción de alimentos alternativos para animales y el reciclaje de desechos (La Agencia Nacional de Ciencias de Australia, 2021).

El mercado de “snacks” en Australia es altamente competitivo, con una amplia variedad de opciones, incluyendo barras de proteína tradicionales. Esta competencia feroz podría dificultar la introducción de un producto nuevo y poco convencional como las barritas a base de proteína de grillo. Para destacar en este mercado, la empresa necesitaría estrategias de marketing sólidas y una comunicación efectiva para promocionar sus productos.

Interpretación de datos

Tras llevar a cabo el análisis de las categorías mencionadas, así como de las respuestas dadas por los entrevistados, se han identificado datos significativos. Estos datos servirán referentes para la interpretación de la información y para dar respuesta a la pregunta planteada al comienzo del estudio: ¿cuáles son las oportunidades para la exportación de barritas a base de proteína de grillo de la PYME “Gricket house” en el mercado australiano?

En primer lugar, se destaca que el consumo de insectos, en particular de grillos, tiene ventajas significativas desde el punto de vista nutricional y ambiental. Estos insectos son altamente ricos en proteínas, contienen todos los aminoácidos esenciales y su huella ambiental menor en comparación con otras fuentes de proteínas, como la carne de res. Además, la cría de grillos puede realizarse en sistemas orgánicos secundarios, lo que contribuye a la gestión de residuos y la sostenibilidad.

Dado el contexto de exportación de barritas a base de proteína de grillo desde Costa Rica al mercado australiano, se identifican tanto oportunidades como desconocimiento en el mercado australiano. Estas barritas no solo son nutritivas, sino que también son amigables con el medio ambiente, lo que se alinea con la creciente consciencia de sostenibilidad en Australia; sin embargo, la población costarricense carece de conocimiento sobre ellas.

Por otro lado, existen desafíos en el mercado de insectos tanto a nivel local como internacional. En Costa Rica, la capacidad de producción local es limitada y no puede satisfacer la demanda internacional, lo que destaca la necesidad de escalar la producción. Además, los precios del polvo de grillo varían considerablemente, lo que puede afectar la competitividad de los productos costarricenses en el mercado global.

En Australia, la industria de insectos todavía se encuentra en una etapa emergente, lo cual podría acarrear nuevos desafíos relacionados con la falta de infraestructura y experiencia consolidada. La aceptación de los consumidores australianos es baja en este momento, lo que

requiere estrategias efectivas de marketing y educación para promover productos a base de insectos.

Según expertos en Comercio Internacional (2022), Chile y Perú tienen tratados bilaterales con Australia, mientras que Costa Rica carece de acuerdos comerciales con este país. Sin embargo, es importante destacar que Costa Rica dio un paso significativo al unirse a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el 25 de mayo de 2021. Esta integración brinda una oportunidad única para fortalecer las relaciones existentes con Australia, abriendo nuevas perspectivas en el ámbito económico y comercial.

Además, con el fin de impulsar la producción de alimentos a base de insectos, la empresa Gricket house junto con otros emprendedores recibieron un apoyo con la colaboración de PROCOMER y un financiamiento de una investigadora de la UCR por parte del servicio Alemán de Cooperación (DAAD).

En resumen, la exportación de barras a base de proteína de grillo de Costa Rica hacia Australia presenta grandes oportunidades, debido a los beneficios nutricionales y ambientales de los insectos. Sin embargo, también implica desafíos relacionados con la producción a gran escala, la competencia en el mercado australiano y la necesidad de educar a los consumidores sobre los beneficios de estos productos.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el presente capítulo se muestran las conclusiones y recomendaciones obtenidas a partir del análisis de datos y la detallada exploración de la información recopilada a través de consultas a expertos en la exportación de barritas a base de proteína de grillo en el mercado australiano. El propósito fundamental de este capítulo es proporcionar respuestas a los objetivos establecidos y abordar la pregunta central de esta investigación. Luego, se formulan recomendaciones pertinentes, fundamentadas en el análisis de datos y las diversas perspectivas discutidas a lo largo del proceso de investigación, con el propósito de contribuir al conocimiento académico y brindar orientación a futuros investigadores interesados en el tema de las oportunidades de exportación en el mercado australiano para productos innovadores como las barritas de proteína de grillo.

CONCLUSIONES

Se concluye que, en Costa Rica, el mercado de insectos se encuentra en crecimiento, con un interés creciente en productos innovadores como las barritas de proteína de grillo. Empresas como Cricket House han experimentado un notable crecimiento, lo cual ha impulsado más consumo del producto, además ha diversificado su gama de productos, contribuyendo a la difusión de esta fuente de alimento amigable con el medio ambiente.

Se puede concluir que es crucial que la población costarricense se familiarice con las particularidades y demandas del mercado australiano antes de ingresar a él. El desconocimiento de este mercado podría plantear desafíos significativos en la adaptación de productos y estrategias de comercialización. Realizar investigaciones exhaustivas y una preparación adecuada son pasos esenciales para aprovechar con éxito las oportunidades de exportación en Australia.

La harina de grillo se destaca por su alto valor nutricional, siendo una alternativa de alimento prometedora en el mundo. La Universidad de Costa Rica, en su sede en Guanacaste, y el Servicio de Salud Animal están impulsando proyectos para fomentar la cría de grillos como fuente de proteína, lo que podría beneficiar en la generación de empleos en la zona. Las barritas de Cricket

House combinan proteína de grillo con otros ingredientes nutritivos, ofreciendo un producto atractivo y saludable.

Asimismo, se concluye que PROCOMER ha encontrado oportunidades de exportación hacia Australia para productos costarricenses, por esta razón, ofrece pasos que el exportador debe seguir para poder realizar la exportación, en este caso, barritas a base de proteína de grillo hacia Australia.

Además, la investigación ayudó a determinar que los requisitos de exportación en Costa Rica incluyen el registro como exportador y el cumplimiento de documentos obligatorios. Para las barritas a base de proteína de grillo, no se requieren documentos específicos. Es esencial comprender cuál se deben cumplir para una exitosa exportación.

Por otro lado, se concluye que el mercado australiano es un potencial destino para la exportación de una variedad de productos costarricenses, pero es necesario conocer más sobre este país y sus regulaciones de exportación.

También, se concluye que los requisitos aduanales en Costa Rica, según el CACEX (2023), incluyen el registro como exportador ante PROCOMER y el cumplimiento de requisitos documentales. El registro garantiza la legalidad de las exportaciones y proporciona un código único, mientras que los documentos obligatorios, como la declaración aduanera (DUA), son esenciales para facilitar los trámites en el país de destino, asegurando un proceso de exportación ordenado y legal.

Luego, se logra concluir que la gestión de la cadena de suministro y logística es crucial para la exportación de barritas de proteína de grillo, desde la gestión de la demanda hasta la producción, compras y gestión de devoluciones. Cada aspecto desempeña un papel vital en el proceso.

En suma, se concluye que el mercado de insectos presenta barreras en términos de capacidad de producción y precios competitivos, lo que dificulta la exportación de productos no

tradicionales. Además, la barrera cultural con Australia puede influir en la aceptación de productos a base de insectos.

Por su parte, con la investigación se determinó que las barritas a base de proteína de grillo ofrecen ventajas nutricionales tales como un contenido de proteína alto y aminoácidos necesarios para una dieta balanceada, y ventajas medioambientales como, la cría de grillos requiere menos recursos hídricos, terreno y emite menos gases de efecto invernadero, lo que las hace más sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. Por lo cual, estas barritas son atractivas para el mercado australiano preocupado por la sostenibilidad y la salud.

Además, la industria de insectos en Australia es emergente, lo que podría resultar en desafíos de infraestructura y aceptación del consumidor. La competencia en el mercado de “snacks” es alta, y la empresa necesita estrategias sólidas de marketing.

Por otro lado, se responde a la pregunta de investigación cuando se determina que la exportación de barritas a base de proteína de grillo al mercado australiano tiene muchas oportunidades de establecerse con éxito. Esto debido a que su historial de exportación de insectos, como las mariposas, refleja un conocimiento sólido en el comercio de productos relacionados con insectos. Asimismo, el reconocimiento global de Costa Rica como un país comprometido con la sostenibilidad, el aumento del interés local en el consumo de insectos y el respaldo gubernamental a las pequeñas y medianas empresas, crean un contexto favorable para la entrada de este producto en el mercado australiano. También, al integrar Costa Rica la Organización para Cooperación y el Desarrollo Económico, permitirán que este proceso pueda ser un poco más factible, trayendo innovación y más apertura al mercado de insectos. Además, la ventaja nutricional y medioambiental de sus productos puede ser un punto fuerte en un mercado australiano preocupado por la sostenibilidad y la salud.

RECOMENDACIONES

Se sugiere a los encargados de las empresas como "Gricket House" y "Geo foods, e incluso, al Museo de insectos de la Universidad de Costa Rica que sigan diversificando su línea de productos y continúen contribuyendo a la conciencia pública sobre la sostenibilidad y los beneficios nutricionales de los insectos y, de esa forma, dar a conocer sobre los alimentos basados en polvo de grillo/insecto.

Asimismo, se recomienda a agencias aduanales, "Freight forwarders", empresas exportadoras y PROCOMER aumentar sus esfuerzos en investigación de mercado y capacitación para ayudar a las empresas costarricenses a conocer más sobre el mercado australiano y, así, fomentar la exportación y tener más claras las oportunidades que el país presenta.

Por su parte, la Universidad de Costa Rica y el Servicio de Salud Animal deben continuar impulsando proyectos de cría de grillos, pero también explorar oportunidades para colaborar con empresas locales como "Gricket House" en la investigación y desarrollo de nuevos productos a base de insectos, lo que podría acelerar la adopción de esta fuente de proteína.

Se recomienda a empresas tales como Gricket House, GEO foods, y Oceanía Logistics, que se mantengan actualizadas sobre los requisitos de exportación para así seguir cumpliendo con los estándares de calidad y garantizar un proceso de exportación sin problemas.

Además, las empresas costarricenses que desean ingresar sus productos a Australia deben realizar investigaciones exhaustivas sobre el mercado australiano, incluyendo estudios de mercado y análisis de competencia para comprender las particularidades y demandas de este mercado antes de ingresar a ellos.

También, se le recomienda a Fénix Aduanal tener a disposición más información sobre con los requisitos aduaneros para este tipo de producto y, de esta manera, tener más claridad en la documentación necesaria a nivel de aduanas.

Por su parte, para la gestión de la cadena de suministro y prácticas logísticas se le recomienda a Oceánica internacional, Cargo Logistics, proporcionar las prácticas logísticas más beneficiosa para la exportación de barras a base de proteína de grillo al mercado australiano, asegurando una producción constante y competitiva.

También, se recomienda a “Gricket House” promover activamente las ventajas nutricionales y medioambientales de sus productos a base de insectos en el mercado australiano, enfocándose en la sostenibilidad y la salud como puntos de venta clave.

Para competir en el mercado de snacks australiano, se le recomienda a las empresas como "Gricket House" que desarrollen estrategias de marketing sólidas que destaquen los aspectos únicos y beneficios de sus productos a base de grillo, diferenciándolos de la competencia.

Para futuras investigaciones en el ámbito de la exportación de productos a base de insectos, como las barras a base de proteína de grillo, se recomienda un enfoque multidisciplinario que abarque desde la investigación del mercado, hasta la evaluación exhaustiva de la sostenibilidad y la huella ambiental de la producción de insectos. Es esencial investigar y desarrollar nuevos productos atractivos y nutritivos, así como comprender las estrategias de marketing y comunicación más efectivas. La colaboración entre el sector privado, instituciones académicas y gubernamentales es determinante, al igual que abordar las barreras de infraestructura.

Por último, se recomienda a futuras investigaciones llevar a cabo una campaña de concientización del consumidor sobre productos alimenticios a base de insectos y comparar la experiencia de Costa Rica con otros países líderes en esta industria. También, es importante evaluar los efectos económicos y sociales, así como realizar un análisis detallado de la competencia global en la industria de alimentos a base de insectos. Estas áreas de investigación pueden contribuir al desarrollo sostenible y al crecimiento de esta industria a nivel local e internacional.

REFERENCIAS

- Aduanas y logística internacional. (s/f). Novocargo. Recuperado el 30 de julio de 2023, de <https://www.novocargo.com/aduanas-y-logistica-internacional/>
- Arévalo Arévalo, H., Vernot, D., & Barragán Fonseca, K. (2022). Perspectivas de uso sostenible del grillo doméstico tropical (*Grylloides sigillatus*) para la alimentación humana en Colombia. *Revista de la Facultad de Medicina Veterinaria y de Zootecnia*, 69(3). <https://doi.org/10.15446/rfmvz.v69n3.98890>
- Arias, A. S. (2015, octubre 8). Economía. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/economia.html>
- Arteaga, G. (2021, noviembre 22). Fuentes primarias y secundarias: explicación con ejemplos. TestSiteForMe. <https://www.testsiteforme.com/fuentes-primarias-y-secundarias/>
- Australia aumenta sus objetivos de reducción de emisiones ante la ONU. (2022, junio 16). EFEverde. <https://efeverde.com/australia-aumenta-objetivos-reduce>
- Comestibles, I. (s/f). La Agencia Nacional de Ciencias de Australia. Csiro.au. Recuperado el 9 de junio de 2023, de <https://research.csiro.au/edibleinsects/wp-content/uploads/sites/347/2021/04/CSIRO-Insectos-Comestibles.pdf>
- Coppini, M. V. (2019, junio 12). El impacto ambiental y los riesgos en la salud humana. Geoinnova; Asociación Geoinnova. <https://geoinnova.org/blog-territorio/impacto-ambiental-riesgos-salud/>
- de León, R. P. (2023, abril 28). La proteína de grillo y sus beneficios a la salud. Mediotiempo. <https://www.mediotiempo.com/opinion/raquel-perez-de-leon/columna-raquel-perez-de-leon/la-proteina-de-grillo-y-sus-beneficios-a-la-salud>

De, T., Contenidos, Abreviaturas, & Definiciones. (s/f). Ministerio de Hacienda Dirección General de Aduanas. Hacienda.go.cr. Recuperado el 30 de julio de 2023, de https://www.hacienda.go.cr/docs/Manual_de_Procedimientos_Aduaneros2021_Febrero2021.pdf

Ebooks7-24. (s/f). Ebooks7-24.com. Recuperado el 30 de julio de 2023, de <https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=>

Fernanda, K., Haro, A., Patricio, E., & Haro, T. (s/f). UNIVERSIDAD DE OTAVALO. Edu.ec. Recuperado el 9 de junio de 2023, de <https://repositorio.uotavalo.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/52000/314/UO-PG-COM-2021-05.pdf?sequence=1>

Fernandez, O. (2021, agosto 25). Industria de Insectos con potencial de comercialización ya está habilitada en el país. Procomer Costa Rica. <https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/industria-de-insectos-con-potencial-de-comercializacion-ya-esta-habilitada-en-el-pais/>

Flores, S.-C. D. N. (s/f). Sistema Costarricense de Información Jurídica. Pgrweb.go.cr. Recuperado el 30 de julio de 2023, de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=25886&nValor3=89979¶m2=1&strTipM=TC&IResultado=5&strSim=simp

Grayrids. (s/f). Ministerio de Comercio Exterior. Comex.go.cr. Recuperado el 30 de julio de 2023, de <https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2015/febrero/ministro-alexander-mora-se-reúne/>

- Informe de mercado de barra de bocadillos de Australia. (s/f). Mordorintelligence.com.
Recuperado el 9 de junio de 2023, de <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/australia-snack-bar-market>
- Insectos, un plato cada vez más apetitoso. (2021, mayo 22). The Los Angeles times.
<https://www.latimes.com/espanol/comida/articulo/2021-05-22/insectos-un-plato-cada-vez-mas-apetitoso>
- Internacional, N. E. en. (2020, junio 7). Panorama General de Acuerdos Comerciales de Australia con América Latina. Biz Latin Hub. <https://www.bizlatinhub.com/es/acuerdos-comerciales-australia-america-latina/>
- La producción de alimentos, el mayor desafío en el mundo. (2019, febrero 5). Gaceta UNAM.
<https://www.gaceta.unam.mx/la-produccion-de-alimentos-el-mayor-desafio-en-el-mundo/>
- Medio ambiente: qué es, definición, características, cuidado y carteles. (2022). Responsabilidad Social Empresarial y Sustentabilidad. <https://responsabilidadsocial.net/medio-ambiente-que-es-definicion-caracteristicas-cuidado-y-carteles/>
- Mercado de Proteína de Grillo en Polvo, Informe, Tamaño 2023-2028. (s/f).
Informesdeexpertos.com. Recuperado el 9 de junio de 2023, de
<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-proteina-de-grillo-en-polvo>
- Morales, T. S. (2022, octubre 12). Red 506: Uso de TikTok crece avasalladoramente en Costa Rica. El Financiero. <https://www.elfinancierocr.com/tecnologia/red-506-uso-de-tiktok-crece-avasalladoramente-en/ZRJP7WFD55E3PCQ63OTM2AN5FY/story/>
- Nicolás, J. M. L. (2023, febrero 27). Situación actual de la entomofagia: autorizaciones, ventajas, inconvenientes y futuro del consumo de insectos. SCIENTIA.
<https://scientiablog.com/2023/02/27/situacion-actual-de-la-entomofagia-autorizaciones-ventajas-inconvenientes-y-futuro-del-consumo-de-insectos/>

OMC. (s/f). Wto.org. Recuperado el 30 de julio de 2023, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tao_help_s.htm

Peña, C. A. (s/f). ANÁLISIS DE LA PROTEÍNA A BASE DE GRILLO COMO SUSTITUTO NUTRICIONAL DE LA PROTEÍNA TRADICIONAL AUTORES. Edu.co. Recuperado el 30 de julio de 2023, de

https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/88982/1/TG03266.pdf

Pierre, J., Navarro, G., Gastón, F., Bolaños, S., & Puente, R. (s/f). ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MAESTRÍA EN AGRONEGOCIOS SOSTENIBLES TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: MAGÍSTER EN AGRONEGOCIOS SOSTENIBLES TEMA: Plan de negocio para el desarrollo de productos saludables a base de proteína vegetal, para el mercado estadounidense AUTORES. Edu.ec. Recuperado el 9 de junio de 2023, de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/55506/1/D-P14876.pdf>

Por:, M. P. (s/f). “Plan de negocio y estrategia de internacionalización para Green Chocolate Snacks”. Upv.es. Recuperado el 9 de junio de 2023, de

<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/142019/L%c3%b3pez%20-%20Plan%20de%20negocio%20y%20estrategia%20de%20internacionalizaci%c3%b3n%20para%20Green%20Chocolate%20Snacks.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Portafolio. (s/f). Los cambios de hábitos alimenticios después de la emergencia sanitaria.

Portafolio.co. Recuperado el 30 de julio de 2023, de

<https://www.portafolio.co/tendencias/los-cambios-de-habitos-alimenticios-despues-de-la-emergencia-sanitaria-557944>

Qué es la sostenibilidad: definición, tipos y ejemplos. (s/f). Becas-santander.com. Recuperado el 30 de julio de 2023, de <https://www.becas-santander.com/es/blog/que-es-la-sostenibilidad.html>

Santiago, I. (2021, agosto 23). ¿Qué relación hay entre economía y negocios internacionales? Instituto Cibertec | Carreras Técnicas y Formación Continua; Cibertec. <https://www.cibertec.edu.pe/noticias/que-relacion-hay-entre-economia-y-negocios-internacionales/>

TLC : Tratado de Libre Comercio. (s/f). Descartes.com. Recuperado el 30 de julio de 2023, de <https://www.descartes.com/es/resources/blog/tlc-tratado-de-libre-comercio>

Trabajo de Investigación Para Optar el Título Profesional, de L. en N. (s/f). EXPORTACIÓN DE BARRAS DE CEREAL EN BASE A QUINUA BLANCA, ARROZ INTEGRAL BAÑADO EN CHOCOLATE CON CASTAÑA, ENDULZADO CON ESTEVIA NATURAL SIN GLUTEN. Edu.pe. Recuperado el 9 de junio de 2023, de https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/11731/Zu%c3%bliga_Al_ejandro.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vázquez, A. (2019, mayo 9). La harina de grillo: proteína del futuro. Blog mentta |; mentta. <https://www.mentta.com/blog/harina-de-grillo/>

(S/f-a). Edu.ec:8080. Recuperado el 9 de junio de 2023, de <http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/bitstream/ucasagrande/2963/5/Tesia3033%20SANp.pdf>

(S/f-b). Uadec.mx. Recuperado el 9 de junio de 2023, de <http://www.investigacionyposgrado.uadec.mx/site/wp-content/uploads/2021/03/Jorge-Angulo-Lopez.pdf>

(S/f-c). Edu.ec. Recuperado el 9 de junio de 2023, de <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/12940/1/UDLA-EC-TINI-2020-25.pdf>

- (S/f-d). Aacademica.org. Recuperado el 30 de julio de 2023, de <https://www.aacademica.org/cporfirio/18.pdf>
- (S/f-e). Uca.ac.cr. Recuperado el 30 de julio de 2023, de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- (S/f-f). Edu.co. Recuperado el 30 de julio de 2023, de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/88982/1/TG03266.pdfion-emisiones-onu/
- Centroamérica, F. (2019, enero 17). Costa Rica quiere ‘inundar’ a Australia con sus productos. Forbes México. <https://www.forbes.com.mx/costa-rica-quiere-inundar-a-australia-con-sus-productos/>
- Comestibles, I. (s/f). La Agencia Nacional de Ciencias de Australia. Csiro.au. Recuperado el 29 de septiembre de 2023, de <https://research.csiro.au/edibleinsects/wp-content/uploads/sites/347/2021/04/CSIRO-Insectos-Comestibles.pdf>
- Euroinnova Business School. (2023, abril 10). blog/sistemas aumentativos alternativos comunicacion. Euroinnova Business School. <https://www.euroinnova.cr/blog/que-son-las-practicas>
- García, A. M. (2021, abril 11). Conocimiento. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/conocimiento.html>
- Giné, A. (2022, junio 21). ¿Por qué es tan importante el valor nutricional y cómo se calcula? Escuela de Postgrado de Medicina y Sanidad. <https://postgradomedicina.com/valor-nutricion-definicion-importancia/>

- G-P. (2022, julio 5). Beneficios y desafíos de expandirse a Australia. G-P.
<https://www.globalization-partners.com/es/blog/benefits-and-challenges-of-expanding-to-australia/>
- Guía para exportar desde Costa Rica. (2019, noviembre 27). Procomer Costa Rica.
<https://www.procomer.com/exportador/guia-para-exportar/>
- La Sede de Guanacaste incursiona en el cultivo de grillos comestibles. (s/f). Universidad de Costa Rica. Recuperado el 29 de septiembre de 2023, de
<https://www.ucr.ac.cr/noticias/2023/4/25/la-sede-de-guanacaste-incursiona-en-el-cultivo-de-grillos-comestibles.html>
- Olavarría, B., & Irusta, M. Á. L. (2018, marzo 5). La desventaja competitiva: la clave de la viabilidad empresarial. Harvard-deusto.com; Revistas Harvard Deusto.
<https://www.harvard-deusto.com/la-desventaja-competitiva-la-clave-de-la-viabilidad-empresarial>
- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2011, mayo 2). Paso. Definición.de; Definicion.de.
<https://definicion.de/paso/>
- Permisos previos de importación y exportación. (2018, diciembre 7). Royal-courier.com; Royal Courier. <https://royal-courier.com/comercio-exterior/permisos-previos-importacion-y-exportacion/>
- ¿Qué es una ventaja competitiva, qué tipos existen y cómo cultivarla? (2019, octubre 4). Rock Content - ES; Rock Content. <https://rockcontent.com/es/blog/ventaja-competitiva/>
- ¿Qué son barreras comerciales? (s/f). Analytica. Recuperado el 29 de septiembre de 2023, de
<https://www.analytica.com.do/publicaciones/blog/que-son-barreras-comerciales/>
- Significado de Requisito. (2019, mayo 8). Significados. <https://www.significados.com/requisito/>

(S/f-a). Rae.es. Recuperado el 29 de septiembre de 2023, de <https://dle.rae.es/oportunidad>

(S/f-b). Procomer.com. Recuperado el 29 de septiembre de 2023, de

https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/guia_informativa_sobre_temas_de_comercio_exterior2020-03-17_17-54-02.pdf

de consumir insectos y sus subproductos. En, se le L. a. la P., de USD, el M. M. de I.

C. F. de 894 M., & De crecimiento anual promedio, C. E. (2020). *Guidance on sustainable cricket farming – A practical manual for farmers and inspectors*. FAO.

APENDIX

CUESTIONARIO

1. ¿Qué conoce usted acerca de barritas hechas a base de proteína de grillo?
2. ¿Cuál considera usted que es el valor nutricional que aportan las barritas a base de proteína de grillo?
3. ¿Cuáles son los pasos que se debe seguir para una exportación a Australia de un producto creado con proteína animal?
4. ¿Cuáles serían los permisos que se deben cumplir para la exportación de este producto?
5. ¿Cuáles son los requisitos a nivel de aduanas para poder realizar la exportación de las barritas a base de proteína de grillo?
6. ¿Con respecto a los procedimientos logísticos, cuáles considera usted las mejores prácticas para exportar barritas a base de proteína de grillo a Australia?
7. ¿Partiendo de la producción nacional de barritas a base de proteína de grillo, qué oportunidades considera usted que existen en la exportación al mercado australiano?
8. ¿Partiendo de su conocimiento del mercado australiano, cuáles serían las barreras comerciales que se puedan presentar en la exportación de barritas a base de proteína de grillo?
9. ¿Cuáles atributos específicos de las barritas a base de proteína de grillo podrían diferenciarlas y hacerlas competitivas en el mercado tanto nacional como australiano, según su conocimiento?
10. ¿De acuerdo con su conocimiento, qué considera usted como desventajas que han tenido la comercialización de barritas a base de proteína de grillo en el mercado nacional u/o internacional?