

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE  
LAS AMÉRICAS  
VICERRECTORÍA ACADÉMICA**

**CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**REQUISITOS LOGÍSTICOS Y COMERCIALES PARA  
EXPORTAR CULANTRO DE COYOTE AL ESTADO DE  
CALIFORNIA.**

**MODALIDAD DE TESINA PARA OPTAR POR EL GRADO  
DE BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**AUTOR**

**JUAN CARLOS MOLINA TAYLOR**

**TUTOR**

**LIC. MANFRED JIMENEZ**

**SEDE CENTRAL**

**Noviembre, 2022**

## INDICEÍNDICE

CAPÍTULO I: PROBLEMA .....	<a href="#">108</a>
Planteamiento del <del>Problema</del> <u>problema</u> .....	<a href="#">108</a>
Justificación .....	<a href="#">1240</a>
Objetivos.....	<a href="#">1412</a>
Objetivo <del>General</del> <u>general</u> .....	<a href="#">1412</a>
Objetivos específicos .....	<a href="#">1412</a>
Antecedentes.....	<a href="#">1412</a>
Antecedentes <del>Internacionales</del> <u>internacionales</u> .....	<a href="#">1412</a>
Antecedentes <del>Nacionales</del> <u>nacionales</u> .....	<a href="#">2119</a>
Proyecciones.....	<a href="#">2220</a>
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	<a href="#">2422</a>
Culantro de coyote ( <i>Eryngium foetidum</i> L).....	<a href="#">2422</a>
Requisitos para exportar culantro de coyote .....	<a href="#">2523</a>
Factura comercial.....	<a href="#">2725</a>
Certificado Fitosanitario .....	<a href="#">2826</a>
Documento Único Aduanero (DUA).....	<a href="#">3129</a>
Documento de transporte internacional .....	<a href="#">3129</a>
Certificado de origen .....	<a href="#">3230</a>
Logística de exportación.....	<a href="#">3432</a>
Razones para exportar o invertir en el exterior.....	<a href="#">3533</a>
Razones de mercado .....	<a href="#">3836</a>
Mercados internacionales del sector <del>agro-agro</del> <u>agro</u> costarricense.....	<a href="#">3936</a>
Exportaciones del sector agrícola de Costa Rica .....	<a href="#">4138</a>
El mercado de California, Estados Unidos .....	<a href="#">4139</a>

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO .....	<a href="#">4341</a>
Enfoque.....	<a href="#">4341</a>
Diseño (Cualitativo) de la <u>Investigación</u> .....	<a href="#">4442</a>
Muestra .....	<a href="#">4543</a>
Categorías de <u>Análisis</u> .....	<a href="#">4644</a>
Instrumentos cualitativos .....	<a href="#">4745</a>
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	<a href="#">4846</a>
Unidad de Análisis 1: Requerimientos logísticos para exportar culantro de coyote .....	<a href="#">4947</a>
Categoría 1: Permisos de exportación .....	<a href="#">5149</a>
Categoría 2: Producto competitivo .....	<a href="#">5250</a>
Categoría 3: Oferta exportable.....	<a href="#">5452</a>
Categoría 4: Logística.....	<a href="#">5553</a>
Unidad de Análisis 2: Factores clave para la exportación.....	<a href="#">5654</a>
Categoría 1: Condiciones que impone el mercado californiano .....	<a href="#">5856</a>
Categoría 2: Empaque y embalaje.....	<a href="#">6058</a>
Categoría 3: Objetivos de los requisitos para exportar .....	<a href="#">6159</a>
Categoría 4: Estrategias para exportar .....	<a href="#">6361</a>
Unidad de Análisis 3: Canales adecuados para el envío .....	<a href="#">6462</a>
Categoría 1: Medio de transporte .....	<a href="#">6563</a>
Categoría 2: Costos .....	<a href="#">6664</a>
Categoría 3: Estándares internacionales.....	<a href="#">6866</a>
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	<a href="#">7068</a>
Conclusiones.....	<a href="#">7068</a>
Recomendaciones .....	<a href="#">7270</a>
REFERENCIAS .....	<a href="#">7371</a>

ANEXO 1. Entrevista.....	<a href="#">7775</a>
ANEXO 2. Fotos .....	<a href="#">7977</a>
ANEXO 3. Fincas de culantro.....	<a href="#">8482</a>

## Resumen Ejecutivo

La presente investigación se titula *Requerimientos logísticos y comerciales para exportar culantro de coyote al estado de California*, el cual tiene como objetivo general analizar los requisitos para la exportación del culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California. En otras palabras, se trata de valorar los diferentes factores que involucran el proceso de exportación de dicho producto, considerando las exigencias del mercado de California y la posibilidad de mejorar tiempos, costos y ofrecer un producto de alta calidad de una manera más ágil, eficiente y segura para los actores del proceso comercial.

## CAPÍTULO I: PROBLEMA

### Planteamiento del ~~Problema~~problema

La exportación costarricense de culantro de coyote es una de las más afectadas debido a la pandemia por el COVID -19. Según el reporte del Ministerio de Agricultura y Ganadería las pérdidas económicas por la suspensión de su exportación superan los 51 millones de colones al cierre de abril del 2020. “Este es un cultivo que se exportaba a Estados Unidos como base de la dieta que ellos tienen con relación a la cultura latinoamericana y el cierre de restaurantes y hoteles afecto severamente” (El mundocr, 2019).

La contracción económica y la caída en el consumo local de los productos les pasa una factura carísima a los productores de culantro de coyote. Renato Alvarado, ministro del MAG, ~~explico~~explicó que algunas variaciones en la posición de los productos que encabezan la lista de afectación tienen que ver con los periodos de producción, pues algunos ya pasaron<sup>[MD1]</sup>. También el apoyo a los costarricenses que se han volcado al consumo local por medio de estrategias de venta y distribución de los productos.<sup>[MD2]</sup> Para el 17 de abril del 2020, la estimación de las ~~perdidas económicas~~perdidas económicas por la exportación de productos agrícolas superaba los 12 mil millones de colones. (El mundocr, 2019).

A raíz de esta situación de pandemia, empresas extranjeras ubicadas tanto en Estados Unidos de Norteamérica como empresas ubicadas en la Unión Europea ~~las cuales se dedican~~dedicadas a exportar e importar productos agrícolas, vienen buscando nuevos países para poder suplir las necesidades en sus países respectivos. El negocio primordial de dichas empresas es la venta de productos agrícolas enfocándoles en productos con altos estándares de calidad y que respeten el medio ambiente, muchas de las cuales usan abono orgánico dentro de sus cultivos, usan paneles solares, reciclan sus desechos sólidos y buscan como mejorar el uso del agua en sus plantaciones. Varias empresas y puntualmente

en Estados Unidos de Norteamérica comercian sus productos en Asia, como lo son Vietnam, Indonesia, Tailandia y Malasia. Estas empresas también importan productos agrícolas de Asia, enfocando sus ventas en la comunidad asiática, por eso también el interés con el culantro de coyote producido en Costa Rica, ya que es producto muy apetecido por la comunidad asiática en los Estados Unidos de Norteamérica.

Muchas de las empresas interesadas en el culantro de coyote producido en Costa Rica han importado culantro de coyote de otros países de América Latina, como lo son México, República Dominicana, Guatemala y Puerto Rico. Sin embargo, estas importaciones no han sido beneficiosas para las empresas, ya que estos países no cuentan con el abasto suficiente para sustentar el mercado, ocasionándoles pérdidas por más de \$200,000, asimismo ha ocasionado la pérdida de clientes que dejaron de comprar y buscaron otros suplidores u otros productos similares, como el culantro de castilla. Adicionalmente, tuvieron otros inconvenientes relacionados con temas de calidad, ya que el producto cuando llegaba al país de destino no estaba fresco y se tuvieron que realizar devoluciones que en algunos casos eran mayores al 30% del pedido original, esto debido a la inexperiencia de los productores, en cuanto al embalaje, almacenamiento y transporte del culantro de coyote.

Es por lo anteriormente expuesto que varias empresas extranjeras buscan la oportunidad en Costa Rica de comprar el producto que requieren, en este caso el culantro de coyote, por lo que ~~dichas empresas~~ buscan estudiar y evaluar una serie de requisitos y tareas con el objetivo de tomar la decisión correcta del sobre el productor nacional que les va a suplir el producto; ~~como~~ la agencia aduanal, así como del medio de transporte adecuado para la exportación de culantro de coyote. Esto, sin lugar a duda, es parte de la nueva tendencia ~~relacionado~~ relacionada al *nearshoring*, en donde las empresas están buscando fuentes de producción mucho ~~mas~~ más cerca de sus países. Los clientes por la situación actual de COVID-19 ~~donde por la que~~ todos los aeropuertos fueron cerrados junto con el alza en los costos de los fletes desde Asia, no quieren seguir importando el culantro de Asia, sino que quieren importarlo de Centroamérica, específicamente de Costa Rica.

Dicha investigación busca definir todas las tareas requeridas para definir si es factible iniciar con esta oportunidad comercial de exportar el culantro de coyote a California. Para comenzar, ~~queremos~~ esta investigación busca revisar si las empresas cumplirán con una nota mínima y se pedirá tres meses de prueba. Para ello contempla iniciar con un pedido de 100 cajas semanales iniciando el 01 de junio del presente año. Proporcionar la información de los resultados sobre todo lo referente a esta investigación a la población con interés considerando lo que está en juego y lo que puede significar una nueva oportunidad comercial, por lo que se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son los requisitos logísticos y comerciales para la exportación del culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California?

### **Justificación**

Los cambios a nivel mundial relacionados con aspectos políticos, económicos, sociales, entre otros, permiten deducir que, en la actualidad, se vive en un mundo versátil y progresivo, en donde las necesidades aumentan y las oportunidades se aprovechan. En materia económica, las empresas buscan aumentar su riqueza, lo que, en consecuencia, mejora la economía de todos países, que participan en el juego, con las reglas adecuadas.

La mayoría de las empresas buscan abrirse campo en nuevos mercados internacionales, en hacer de sus productos y servicios los más demandados, en obtener productos de calidad a bajo costo y que estos se posicionen como tal, es porque ello que en esta investigación se pretende evaluar todos los requerimientos de compra para poder llevar a cabo la exportación del culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California analizando la cadena de abastecimiento.

La conveniencia de desarrollar esta oportunidad comercial es importante porque abre las puertas a nuevos mercados para poder competir en un mercado bastante apetecido por su tamaño. Por lo tanto, se considera relevante este estudio, ya que no se cuenta con un guía o estudio anterior para que empresas productoras de culantro de coyote exporten su producto a California.

Por esta razón, uno de los objetivos de este estudio es evaluar a las tres fincas seleccionadas, informar a los exportadores sobre la oportunidad de poder abastecer a un mercado de treinta y nueve millones de habitantes, siendo la quinta economía más grande del mundo. Se sabe que en el comercio internacional los tiempos de entrega constituyen un factor de suma importancia, en consecuencia, la investigación pretende mostrar cuál sería el mejor costo por kilo y adicionalmente estableciendo indicadores de desempeño como lo son el OTIF (On Time In Full) en donde no solo se va a medir el abasto, sino la puntualidad con la que ~~estamos~~ se está llegando al mercado de destino.

Dado lo anterior, la presente investigación se enfoca en desarrollar dicha guía para mitigar cualquier impacto que vaya a perjudicar a nuestros compradores y vaya a poner en riesgo este proyecto el cual se estima pueda vender \$70,000 durante el primer año de operación, por lo que se ~~revisara~~ revisará cada uno de los eslabones en la cadena logística. Por ende, esta investigación tiene el propósito de potenciar las oportunidades comerciales para el culantro de coyote con esta empresa que tiene interés en importar el producto, por lo que se diseñará un instrumento de control de calidad para seleccionar la finca ganadora que cumpla con los criterios y porcentajes de aceptación.

Las razones teóricas para realizar esta investigación son básicamente, la actual necesidad que existe acerca de teoría en el campo administrativo de exportar culantro de coyote, por lo que es útil ya que se brinda un antecedente para futuras investigaciones beneficiando tanto a los estudiantes de Comercio Internacional como a los empresarios en esta área que tenga esta problemática, aunado a esto las investigaciones en este tema no son muy abundantes y se considera importante ahondar sobre este.

En cuanto a la metodología escogida, se tiene que las técnicas empleadas son aquellas que permiten un acercamiento a la teoría y a la realidad del tema; por lo cual se consideró aplicar entrevistas, análisis documental y una minuciosa revisión bibliográfica en diversas fuentes provenientes de internet y de bibliotecas. Además, se considera relevante

ya que este proyecto puede ayudar a crear una nueva propuesta de exportación de culantro de coyote.

## Objetivos

### Objetivo ~~General~~general

Analizar los requisitos logísticos y comerciales para la exportación del culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California.

### Objetivos específicos

Estudiar los requisitos de exportación para exportar culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California.

Identificar el proceso logístico más adecuado para exportar culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California.

Proponer una línea de negocios basados en productos agrícolas que se pueda vender a la empresa USQP, ubicada en California.

## Antecedentes

### Antecedentes ~~Internacionales~~internacionales

A nivel internacional, Romero (2019) en su investigación “Plan de negocios de exportación de piña hacia Estados Unidos” ~~el diseño~~diseño de un plan de negocios de exportación de piña hacia Estados Unidos, evaluando las distintas variables del mercado y de la infraestructura operativa que intervienen en el desarrollo del proyecto. Por lo tanto, fue necesario la identificación de: las características del producto; el sector: la producción nacional e internacional; la demanda insatisfecha; las tendencias en el mercado; la tecnología; los incentivos y apoyos gubernamentales de ambos países dentro del gremio;

los oferentes del mercado; los precios internacionales; el rol de los productos sustitutos además de los parámetros nacionales e internacionales para llevar a cabo el proceso de exportación.

La metodología usada en la elaboración del proyecto fue de carácter descriptivo mediante la recopilación de la información en bases de datos, plataformas gubernamentales y recursos digitales, su desarrollo fue con la teoría del modelo Canvas y del *marketing mix* que permitieron la creación de una estructura sólida para un plan de negocios. Un hallazgo importante del escrito después de aplicadas las teorías nombradas anteriormente, en este tipo de productos no es usual que se invierta mucho en la diferenciación de producto y en el proceso de promoción ya que no existe las preferencias por la marca como en otros sectores en donde los productos son semielaborados o elaborados, ~~;~~ también se debe de realizar una alianza con un tercero en el país de interés ya que al ser un mercado tan grande se debe de ubicar el producto en puntos estratégicos para tener ventas significativas y un buen posicionamiento.

Arzola y Flores (2018) en su investigación titulada *Exportación de tortillas de maíz, a los estados de Texas, California y Florida en Estados Unidos*, tuvo como objetivo identificar la viabilidad de un proyecto de inversión para exportar tortillas de maíz a los estados de California con una población total de mexicanos de 4, 370, 094, Texas con 2, 631, 311 millones de mexicanos y Florida con 2, 054, 860 millones de mexicanos en los Estados Unidos. Con base en los datos mencionados anteriormente se plantea la siguiente hipótesis: En los estados de Texas, California y Florida existe demanda de tortillas de maíz, por lo que un proyecto de exportación de tortillas de maíz es viable técnica y financieramente.

Aunado a esto, explica el estudio de mercado donde se describe detalladamente el producto que se exportará, se realizan varios análisis ~~en-con~~ base ~~a-en~~ datos obtenidos de INEGI. El análisis de demanda permite saber si las personas de Texas, California y Florida serán consumidores potenciales del producto, con el análisis de oferta se identificó que hay 95 productores de tortillas registrados en Estados Unidos, ~~-. el-El~~ análisis de precios permitió comparar precios de los competidores y cuánto es lo que están dispuestos a pagar los posibles clientes, ~~;~~ el análisis de comercialización se conforma en base a las estrategias

que se utilizarán para exportar el producto a los estados seleccionados. Otro capítulo trata del estudio técnico en el cual se analiza la posibilidad técnica del producto que se pretende elaborar, se describe la localización exacta de la Planta Productora de Tortillas, el tamaño del proyecto en el cual se detalla la capacidad con la que inicia el proyecto, ~~de~~ De igual manera se describe el tamaño óptimo de la localización por factores, se mencionan la maquinaria necesaria que será utilizada para la producción de tortillas, así como los costos, la descripción de áreas de la planta que son: el área de carga y descarga, la cocción del nixtamal, el área de molinos, la producción de tortillas, el área de empaquetado, el almacén de productos terminados, las oficinas y los baños.

Se concluyó que existe un mercado potencial, que sustenta satisfactoriamente la viabilidad de crear una planta productora para exportar tortillas de maíz, dado que se encontró demanda satisfactoria para el producto.

Otro estudio es de Carvajal y Reyes (2017) titulada “Perfil y oportunidades del mercado colombiano en EEUU, enfocado en el estado de California”, en la cual se muestra la relación comercial con ~~estados~~ Estados Unidos- Unidos específicamente desde la firma del acuerdo de libre comercio en el 2012, que tanto ha mejorado o desmejorado dicha relación así como entender a profundidad ~~e~~ el perfil económico de EE.UU. y Colombia, para así seguir en el estudio del perfil económico del estado de California y ~~como~~ cómo ha sido el comportamiento de la relación comercial con Colombia, ~~el~~ El objetivo principal es entender el mercado ~~Californiano~~ californiano para encontrar las oportunidades de posibles productos o servicios para exportación ~~netamente~~ particularmente de Colombia a California. La metodología usada en esta investigación consistió en la recolección de datos específicos en cuanto a temas relacionados con exportaciones, indicadores económicos, tendencias del mercado californiano, perfil comercial y económico. Por otro lado, se tomaron los datos de la base WiserTrade que permitieron recolectarse para aplicar el análisis del panorama competitivo y el análisis del DOFA para ~~ex~~ extraer las estrategias pertinentes que permitieran la toma de decisiones sobre el acceso a estos nichos de mercado por parte de los empresarios colombianos.

Por su parte, para Caravedo (2017) ~~titulado en~~ “*Exportación de harina de quinua a California, Estados Unidos Trabajo*”, ~~el cual fue una~~ tesis para optar por el título de Licenciado en Negocios Internacionales. ~~El su~~ objetivo ~~de este trabajo~~ fue la exportación a través de una empresa procesadora y transformadora en harina para luego ser exportada. ~~Abarcó es~~ aspectos desde la creación de la empresa, ~~realizar un de granos~~ [MD3] a California, Estados Unidos pasando por un análisis productivo y de mercado. Se analizan las tendencias de los consumidores estadounidenses y se observa que existe preferencia por los productos naturales. Siendo un mercado dinámico, se aprovecha también la creciente demanda por los ~~productos mundial~~ [MD4] y en especial, la concientización sobre el producto será harina de quinua procesada de 25Kg de papel Kraft trilaminado

Como parte de la conclusión se tiene que la empresa peruana “Kculli S.A.C.” se encargará hacer el proyecto rentable, además, de desarrollar ~~circunstancias~~ ~~certificaciones~~ [MD5], de vida de los participantes, a través de capacitaciones y que beneficien tanto a los trabajadores, así como sus consumidores y distribuidores.

En el estudio de Ocaña (2017) titulado “*Exportación de mermelada de Granada hacia la ciudad de los Ángeles Estados Unidos*” se ~~buseo~~ ~~buscó~~ aprovechar el crecimiento del consumo de mermelada en Estados Unidos e ingresar con un nuevo sabor diferente a los que se encuentran comercializando en Estados Unidos. En el tema de aspectos legales se inició con el proceso de apertura de negocio, registrándola con el nombre de Sweet Peruvian Pomegranate SAC (Dulce granada peruana), el cual se dedicará a la comercialización de mermelada de granada en los supermercados de la Ciudad de los Ángeles, para ello realizará una tercerización de la producción.

Se consideraron distintos aspectos como marco legal, tributario, laboral, distribución de planta, con el fin de lograr un adecuado funcionamiento del negocio. En *marketing* se realizó una matriz de selección de mercado teniendo en cuenta los criterios necesarios para su buena realización para así dar con un mercado ideal para nuestro producto, se eligió a los tres primeros países que importan más mermeladas o jaleas y estos países fueron Estados Unidos, Francia y Alemania, y el país seleccionado fue Estados Unidos. Por otro lado, se tiene que ver nuestro nicho de mercado, por lo que se eligió a las tres primeras ciudades más pobladas de Estados Unidos las cuales son: New York, Los

Ángeles y Baltimore, estas ciudades fueron escogidas por aspectos que ayudan a favorecer ~~a-ea~~ producto, al final de la evaluación se escogió a La Ciudad de los Ángeles y no a la Ciudad de New York, esta decisión se debió a que en la Ciudad de New York a pesar de tener una mayor población hay mucha competencia a comparación con la Ciudad de los Ángeles que es una ciudad más pequeña y que puede abarcar más ventas.

Como conclusión, en el tema de oferta exportable, hay suficiente materia prima, así como proveedores para poder abastecer una fuerte demanda de nuestro cliente. Por otro lado, la forma de pago a través de cobranza documentaria, la cual será efectiva con el Banco de Crédito del Perú. En esta modalidad el vendedor entrega los documentos representativos de su producto a su banco con el fin de que este se lo envíe como cobranza documentaria al banco corresponsal del comprador (Estados Unidos).

En el estudio de Merino y Najas (2015) titulado *“Plan de exportación del mango Tommy Atkins para la empresa Frutilandia S.A. al estado de los Ángeles California, Estados Unidos de América”*<sup>22</sup> ~~el-cual~~ tuvo como objetivo demostrar la rentabilidad de un plan de exportación del mango para lo cual se ha requerido analizar los gustos y preferencias de los consumidores estadounidense”, también se analiza la función de la empresa Frutilandia S. A. , su capacidad de producción y de introducción al mercado internacional, fundamentándose en el marco legal siguiendo los lineamientos, normas internacionales que permiten el ingreso exitoso del este producto al mercado de Los Ángeles California, que abarca dese del registro de la persona física o jurídica como exportador.

En cuanto a la metodología se realizaron entrevistas a las empresas ecuatorianas de este producto en el país, para lo cual se seleccionaron tres, quienes dieron a conocer el proceso de producción, el proceso logístico hasta que el producto es entregado al cliente final basándose en las exigencias y requerimientos.

Por último, se concluyó que el plan de exportación permitió conocer una Tasa Interna de Retorno del 40% manejando un término de negociación FOB y logrando un margen de utilidad del 24%.

Por su parte el estudio de Rodríguez y Torres (2009) titulado *“Diseño del Plan Exportador para la empresa comercializadora IVISA G&R LTDA”*. El objetivo principal de este trabajo de grado es el de permitir no solo que la Comercializadora Ivisa, sino a cualquier empresa interesada en exportar formalmente sus productos, expandirse y abrir su oferta a mercados internacionales. Este documento busca brindarle a la Comercializadora Ivisa las herramientas necesarias para poder ingresar al mercado de los Estados Unidos, de una manera eficaz, cumpliendo todos los requisitos de este mercado y sin descuidar el tema de la competitividad. Para las empresas que aún no se han atrevido a exportar es muy importante vencer el temor a hacerlo. Es fundamental mostrarles con claridad cuáles deben ser los procedimientos, requisitos y medios para lograrlo, y que sean ellas mismas las que gestionen los recursos para lograrlo.

Los consumidores potenciales de Comercializadora Ivisa, son personas jóvenes emprendedoras, que buscan comodidad y diferenciación a lo hora de comprar prendas de vestir. Comercializadora Ivisa, con el fin de convertirse en una exportadora formal, debe hacer una inversión inicial de 233.804.000 pesos colombianos, de los cuales se financiaría el 60%, que se destinarán a la compra de un almacén en Estados Unidos, que va a servir a su vez de punto de distribución y punto de almacenamiento; dos vehículos, uno en Houston, Texas y uno en Bogotá, para facilitar el transporte de las mercancías dentro de estas ciudades; y el resto en equipos de oficina y muebles y enseres para la adecuación del almacén.

Se concluye que la empresa va a ofrecer muy buenos rendimientos en el mediano y en el largo plazo. Comercializadora Ivisa recuperaría la inversión en un periodo de 8 años y además obtendría un beneficio adicional, igual a 68.017.817,72 pesos colombianos. La tasa interna de retorno es del 59,96%, si los beneficios obtenidos durante la operación fueran reinvertidos en la misma actividad. La rentabilidad real de la inversión es de 27.56% la cual fue obtenida invirtiendo en el proyecto 169.588.360 millones de pesos. Por cada peso que se invierte en el proyecto se pueden generar 2,5 pesos, Comercializadora Ivisa recuperaría cada peso invertido en el proyecto con su tasa esperada y un beneficio de 1,05 pesos por cada peso invertido. ~~P,~~ p por lo que la exportación de sus productos ~~seria~~ sería beneficioso para la empresa.

Atencio (2017) en su investigación titulada “*Exportación de pulpa de palta a Estados -California*” ~~el cual consistió en~~ trabajó todo el proceso de la compra de pulpa de palta de las empresas agroindustriales y envasarlos en nuevas presentaciones para el público en general sin limitarse a los restaurantes. Como materia prima se trabajará con dos tipos de palta, Hass y Fuerte. Luego de analizar la zona idónea para iniciar las operaciones, se determinó al Distrito de Ate, por la cercanía a las empresas productoras de la pulpa de palta y el costo del alquiler del local, además de los costos municipales. Para iniciar las operaciones de la planta, es necesaria la inversión de S/. 1,829,932.75 en la que se incluyen, los costos del capital de trabajo. Es importante mencionar que el punto de equilibrio del proyecto asciende a 30,945 unidades anuales, con las se cubren todos los costos de operación. Asimismo, estas unidades podrán ser vendidas en 6.9 meses.

La metodología usada en la elaboración del proyecto fue de carácter descriptivo mediante la recopilación de la información en bases de datos, plataformas gubernamentales y recursos digitales, su desarrollo fue con la teoría del modelo Canvas y del *marketing mix* que permitieron la creación de una estructura sólida para un plan de negocios. Un hallazgo importante es que para poner en marcha este proyecto es necesario incluir dentro de los colaboradores de la empresa a ~~distintos-distintas~~ áreas relacionadas con la exportación del producto a California. Es muy probable el éxito de este proyecto, pues en los últimos años la pulpa de palta es ~~consumido-consumida~~ en el destino propuesto en gran cantidad, como es el caso de otras pulpas como pulpa de arándano.

Otro estudio es el de Insuasty (2019) titulado “*Análisis del proceso de DFI para la exportación de quinua desde el departamento del Cauca en Colombia hacia los mercados de california en USA*”, el cual tiene como finalidad analizar el proceso de distribución física internacional para la exportación de la quinua producida en el departamento del Cauca con destino final a California en Estados Unidos. La metodología utilizada tuvo un enfoque mixto y en las conclusiones se determinaron que las principales ~~barreras-esbarreras~~ son la falta de conocimiento y de capacidad de operación a lo largo de la cadena, básicamente el departamento del Cauca no ha diseñado una cadena de distribución física internacional para este producto. En la cadena de suministros su actividad se limita a la producción y los eslabones de la comercialización lo realizan afuera.

### Antecedentes ~~Nacionales-nacionales~~

A nivel nacional, se presenta la investigación de Marchena, Saborío y Valverde (2020) titulada *“Propuesta de estrategia de internacionalización para la mora orgánica dirigida hacia California estados Unidos con el aporte de herramientas de tecnologías digitales: El caso de la empresa Finca Santa Clara, La Cima, Dota, Costa Rica”*, el cual tuvo como objetivo diseñar una estrategia de internacionalización para la ~~Mora-mora~~ Orgánica-orgánica de la empresa Finca Santa Clara esto con el aporte de herramientas tecnológicas digitales que le permiten exportar la fruta a California Estados Unidos específicamente al condado de San Francisco en este estudio se realizó este estudio se realizó por medio de la metodología cuantitativa ~~En dónde-s~~ Se desarrolló modelos de diagnósticos adaptados a la empresa como el modelo Canvas la cadena de valor y se aplicó el test de exportador de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) y revela el nivel de preparación para la empresa para exportar que es un 42% en este momento y un 85% una vez que se aplique la propuesta de internacionalización

Además, se analizó la exportación, que va desde la presentación hasta el empaque incluye un plan promocional a través de medios digitales que le permitirá a la empresa exponer su producto y marca. Parte de sus conclusiones se enfocaron en que ~~si-sí~~ existe un mercado potencial para la mora orgánica congelada proveniente de La Finca Santa Clara.

Arroyo, Murillo, Requene y Villalobos (2015) en el estudio titulado *“Análisis de los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso Orocosta Agroindustrial S.A, Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015”*, tuvo como fin dar a conocer los factores internos y externos que intervienen en la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso de la ~~Empresa-empresa~~ Orocosta Agroindustrial S.A, Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015.

El tema responde a los objetivos específicos: a) Determinar los factores internos y externos que intervienen en los mercados de Estados Unidos y Europa para la exportación de flores y follajes tropicales. b) Analizar la cadena logística de la empresa Orocosta

Agroindustrial S.A, para producción y exportación de flores y follajes tropicales a los mercados de Estados Unidos y Europa. c) Determinar la incidencia financiera de la empresa Orocosta Agroindustrial S.A productora de flores y follajes tropicales para la permanencia en los mercados.

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

Como conclusión se determinó que la rentabilidad y permanencia en el mercado de la empresa productora de flores y follajes tropicales se debe a que se da un aumento considerable de empleados en los meses de mayor venta-, tienen el propósito de mejorar la exportación de flores y follajes tropicales a Europa y Estados Unidos y su incidencia financiera, caso de la ~~Empresa~~empresa Orocosta Agroindustrial S.A., Horquetas de Sarapiquí, periodo 2008-2015.

Estos antecedentes se consideraron relevantes para esta investigación, primeramente, por que brindan un aporte académico, que permite examinar los requisitos para la exportación del culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California según las tres fincas nacionales elegidas, exponiendo las ventajas y desventajas de los empresarios que gozan de los beneficios de estas<sup>[MD6]</sup>, lo cual es vital para una mejor comprensión del concepto por parte del investigador, empresas del sector agro y público en general, para que así puedan obtener acceso a la información, en lo que se refiere a la temática.

### **Proyecciones**

- En esta investigación, se pretende identificar los requisitos de exportación para exportar culantro de coyote al estado de California. Esto con el fin de dar a conocer, a las empresas exportadoras, todas las exigencias y criterios relevantes que deben cumplir para exportar este producto en el mercado

norteamericano, más que todo un estudio en cuanto qué acciones deben seguir para poder exportar con éxito. Lo anterior con el fin de evitarles situaciones, que compliquen la comercialización de sus productos en este mercado, o bien minimizar situaciones, que se puedan presentar antes, durante y después de exportar el culantro de coyote.

- Por otro lado, se requiere identificar el proceso logístico más eficaz tomando en cuenta que el culantro de coyote es un producto perecedero. Para ello se analizará los costos y servicios disponibles para el envío del culantro coyote a tiempo a la ciudad de Los Ángeles, California. Es por ello la importancia de revisar las distintas rutas, costos, riesgos y demás aspectos que serán relevantes para el inicio de la exportación.
- Proponer una línea de negocios basados en productos agrícolas que se puedan vender a la empresa USQP, ubicada en California. Detrás del negocio del culantro de coyote se tiene un plan de negocio en donde se puedan exportar otros productos de Costa Rica como lo son las flores tropicales, jengibre, rambután y albahaca. Se cuenta con la ventaja que todos estos productos se podrían consolidar junto con el culantro de coyote, de igual manera son productos que van en línea con lo que busca el cliente, consistencia, productos de alta calidad y productos dirigidos en su mayoría al mercado asiático.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### Culantro de coyote (*Eryngium foetidum* L)

*Eryngium foetidum* L. (Umbelliferae–Apiaceae), es conocido comúnmente como culantro mexicano, coyote, silvestre, espinoso, entre otros. Tradicionalmente ha sido utilizado como especia, y con fines medicinales y culinarios. Esta planta es originaria de zonas tropicales de América, entre Panamá, México, el archipiélago del Caribe y las Indias Occidentales (Soto y Rodríguez, 2020). En el siglo XV la población europea lo ~~llevaron~~ llevó a otras zonas tropicales de todos los continentes. Actualmente, es un cultivo de gran importancia internacional, cultivado en Puerto Rico, República Dominicana, Cuba, islas de las Antillas, América Central, México, Brasil, Tailandia, Vietnam, Bangladesh y la India (Morales *et al.* 2013 citado por Soto y Rodríguez, 2020).

En Costa Rica se cultiva desde 1990 para exportación, cuya demanda a Estados Unidos y Canadá ha incrementado en los últimos años. Costa Rica es el principal exportador en América Central, con un valor de \$5,1 millones anuales, que beneficia cerca de 200 familias agricultoras de las provincias de Limón y Cartago (Soto y Rodríguez, 2020).

El sistema de cultivo actual, en suelo a campo abierto, ha presentado problemas de inocuidad, fitosanitarios y ambientales, que han puesto en riesgo la estabilidad del mercado en Estados Unidos. Entre las prácticas culturales convencionales, que afectan los rendimientos y rentabilidad, están:

la selección y tratamiento de semilla, la siembra al voleo, el uso intensivo de agroquímicos para el control de enfermedades, moluscos (babosas y caracoles), malezas y nematodos. Se estiman hasta 10 aplicaciones al año de Paraquat y Oxamyl, una por cada corta o cosecha. Consecuentemente, el culantro coyote es uno de los vegetales frescos que presenta mayor cantidad de residuos, que supera el límite máximo permitido. Dichas prácticas de cultivo en suelo afectan los rendimientos, con un rango de 4 a 5 rollos de 200 g por m<sup>-2</sup>, frente a un potencial productivo de 20 rollos.m<sup>-2</sup>. (Soto y Rodríguez, 2020, p. 9).

El rendimiento en culantro coyote es muy variable, ya que depende de diversos factores tales como el clima y el manejo del cultivo. En Costa Rica, el rendimiento promedio ( $40 \text{ t}\cdot\text{ha}^{-1}\cdot\text{año}^{-1}$ ) es inferior a los rendimientos reportados en Filipinas ( $80 \text{ t}\cdot\text{ha}^{-1}\cdot\text{año}^{-1}$ ) y similares a los reportados en Puerto Rico ( $46 \text{ t}\cdot\text{ha}^{-1}\cdot\text{año}^{-1}$ ) (Morales *et al.* 2013 citado por Soto y Rodríguez, 2020).

Lo anterior, plantea la necesidad de mejorar el sistema de producción actual de culantro coyote, para reducir los efectos negativos sobre el ambiente, mejorar la inocuidad, la calidad, el rendimiento y dar valor agregado del producto final, para asegurar la sostenibilidad del sistema de producción. Una alternativa de mejora es la producción hidropónica en condiciones protegidas, el cual es un sistema de cultivo aislado del suelo, cuyos requerimientos hídricos y nutricionales se obtienen a través de una solución nutritiva. La agricultura protegida en hidroponía reduce los efectos de climas extremos, mejora la eficiencia de uso de agua, de los fertilizantes y del espacio, reduce enfermedades, así como aumenta la calidad y los rendimientos (Jara 2016 citado por Soto y Rodríguez, 2020), lo que permite estabilidad en la producción y acceso a mercados que opten por cultivos con prácticas de producción ventajosas como las mencionadas.

### **Requisitos para exportar culantro de coyote**

El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. En el marco legal regularmente se encuentran en un buen número de provisiones regulatorias y leyes interrelacionadas entre sí. (Gobierno Digital Costa Rica, 2022). Algunos de los conceptos más relevantes para este estudio son los que se muestran a continuación.

Según Reyes (2020) el arancel es

Un impuesto que se aplica en el comercio internacional para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado meta. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. Por su parte,

los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora (p.25).

En otras palabras, se puede decir que los aranceles son derechos de aduana (tributos o impuestos) aplicados a las importaciones y que proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a mercancías similares importadas, y que constituyen una fuente de ingresos para los ~~gobiernos~~Gobiernos.

Las Medidas No Arancelarias son disposiciones, además de los aranceles comunes, que impactan las cantidades comercializadas o los precios (o ambos) afectando el comercio de bienes. Estas medidas pueden ser formas legítimas de protección de la producción nacional o bien público cuando son correctamente aplicadas, sin embargo, pueden llegar a ser formas de proteccionismo desmedido que genere discriminación y barreras no necesarias. (Banco Mundial, 2018).

Ahora bien, es importante conocer los requisitos para el ingreso de productos a los Estados Unidos. Como es bien conocido existen diversos temas a tratar entre los Estados en cuando al comercio de productos, los aranceles y otros impuestos a las importaciones, regulaciones y normas ambientales, restricciones y requerimientos especiales son parte del ingreso de productos a cualquier país, lo cual no excluye a Estados Unidos como estado perteneciente a la Organización Mundial de Comercio.

Para exportar los productores deben ~~de~~ contar con el Documento Único Administrativo (DUA) que es simplemente una declaración documentada de las características de la operación. Aunque lo puede presentar directamente el exportador, es frecuente que lo gestione un agente de aduanas. (CESCE, 2012, p.1)

Para el caso de Costa Rica, al ratificar el Protocolo de Estambul deberá también aportar el Cuaderno ATA del Convenio sobre Admisión Temporal. (Admisión Temporaire – Temporary Admission), para el comercio de diversas mercancías. Es una especie de pasaporte de mercancías que permite al emprendedor ahorrarse trámites y depósitos de garantías o cauciones en las aduanas de los países firmantes del Convenio. Cada país no obstante determina qué productos se pueden beneficiar de este documento que se puede obtener en la Cámara de Comercio correspondiente.

Otro documento importante es el certificado de origen, que corresponde al certificado sanitario y el fitosanitario (para alimentos, principalmente producto cárnico), dicho documento se tramita en la cámara de comercio y Ministerio de Salud correspondiente.

A continuación, se muestran los requisitos necesarios para la exportación de culantro de coyote desde Costa Rica. Algunos de los requisitos son:

Factura comercial

Lista de empaque(opcional)

DUA Exportación

Certificado de calidad y/o cantidad si se requiere

Fitosanitario de exportación (producto perecedero)

Permiso de Administración de Alimentos y Medicamentos de los EE.UU ( FDA, por sus siglas en ingles )

Documento de transporte internacional.

Certificado de origen

NIMF15 (PROCOMER 2020)

### **Factura comercial**

La Factura de Exportación Electrónica, la Nota de Crédito de Exportación Electrónica y la Nota de Débito de Exportación Electrónica son documentos tributarios generados en forma electrónica, firmados digitalmente por el emisor, que reemplazan al documento soportado en papel y que tienen la misma validez legal que ésteeste.

Para UPS (2022) es un

documento suministrado por el remitente, en el cual proporciona información acerca del envío, incluyendo una descripción de los artículos enviados, el valor de dichos artículos, así como información sobre el remitente. Una factura comercial es parte de la documentación de exportación e importación, y puede ser utilizada por las

autoridades aduanales para el cálculo de los impuestos y derechos de aduana que correspondan (p.1).

En otras palabras, la factura comercial consiste en un documento muy importante para realizar una operación de exportación, este documento es emitido por el exportador, una vez que la venta se confirma y se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por las aduanas.

### **Certificado ~~Fitosanitario~~fitosanitario**

Según el MAG Costa Rica (2020) el Certificado Fitosanitario de Operación, es el “documento oficial otorgado a toda persona física o jurídica que se dedica a la producción, procesamiento, empaque y/o envío de plantas y productos vegetales, en cumplimiento de los requisitos fitosanitarios establecidos” (p. 12). En Costa Rica, quien vela por que se cumpla con esta medida es el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE); en su página web se puede encontrar más información sobre la norma y las listas de empresas que brindan el servicio del tratamiento térmico y fabricantes de tarimas autorizadas por el SFE. La diferencia en costos entre una tarima certificada y una tarima sin certificar ronda el 5%; la tarima certificada con la norma NIMF-15 es un 5% más cara que una sin certificar, lo que obedece al tratamiento térmico requerido.

Para obtener el Certificado Fitosanitario es fundamental cumplir con una serie de pasos que permiten al exportador la inscripción de su finca productora para lograr la operación exportadora de sus productos, seguidamente se muestran los pasos a seguir:

El Inspector Fitosanitario Encargado del Registro, recibe el formulario CF-PO-01\_F-01 Formulario de solicitud de inscripción en el registro de exportadores, empaques, productores y comercializadores de productos de origen vegetal para la exportación, disponible en la página web del Servicio Fitosanitario del Estado o ingresa a través del sistema que pondrá a disposición el SFE en su sitio web oficial para revisar la solicitud en línea.

El inspector fitosanitario encargado del registro revisa el cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 6 del documento externo GC-Ex-0448 Registro de exportadores, empaques, productores y comercializadores de productos de origen vegetal para la exportación.

Si el interesado cumple con los requisitos, el inspector fitosanitario encargado del registro procede a inscribirlo en el registro de exportadores, empacadores, productores y comercializadores de productos de origen vegetal para exportación, le asigna un número de registro, tomo, folio y asiento, y emite una Resolución de Inscripción, así como el Certificado Fitosanitario de Operación (en caso de empacadoras).

Si el interesado incumple con alguno de los requisitos, el inspector fitosanitario encargado de registro comunicará una única vez los requisitos faltantes, para que, en un plazo de siete días hábiles, el interesado los cumpla. Este tiempo no será considerado como parte del plazo de resolución con el que cuenta el Departamento de Certificación Fitosanitaria para resolver el trámite.

Si el interesado incumple con el plazo indicado anteriormente o si al final de dicho plazo no se han aportado todos los requisitos faltantes que se señalaron en el punto anterior, el inspector fitosanitario encargado del registro emite una Resolución de Rechazo.

La Jefatura del Departamento de Certificación Fitosanitaria revisa la resolución emitida (de inscripción o de rechazo). En caso de que todo se encuentre correcto, la aprueba mediante su firma. En caso de que haya que corregir algo, la devuelve al inspector fitosanitario encargado del registro para que realice las correcciones solicitadas.

El inspector fitosanitario encargado del registro comunica la resolución (de inscripción o de rechazo) a través del medio de notificaciones indicado por el solicitante. Si el usuario lo desea, también puede retirar el documento en Oficinas Centrales del SFE.

En caso de empacadoras, se programa la entrega del Certificado Fitosanitario de Operación y el libro de inspección.

En el caso de empacadoras, una vez emitida la resolución de inscripción, la Jefatura del Departamento de Certificación Fitosanitaria asigna a un inspector fitosanitario para la inspección de la planta empacadora posterior al registro.

En el caso de empacadoras, el inspector fitosanitario programa la inspección de la empacadora con el interesado, en un plazo máximo de siete días hábiles después de otorgado el registro.

En el caso de empacadoras, el inspector fitosanitario lleva a cabo la inspección de la empacadora de conformidad con lo establecido en el documento CF-I-19 Instructivo técnico para instalaciones de empaque para exportación. En dicha inspección, verifica la veracidad de la información suministrada en la declaración jurada utilizada para la inscripción.

En el caso de empacadoras, si las instalaciones cumplen con las disposiciones técnicas establecidas en el instructivo CF-I-19, el inspector registra dicho cumplimiento en el libro de inspección de la empacadora.

En el caso de empacadoras, si las instalaciones incumplen con las disposiciones técnicas establecidas en el instructivo CF-I-19, el inspector registra el incumplimiento en el libro de inspección, e indica las recomendaciones técnicas para corregir la situación. Además, se comunica con el inspector encargado de registro para que este proceda a suspender el registro.

En el caso de empacadoras, el inspector fitosanitario encargado del registro suspende el registro hasta que se corrijan las no conformidades detectadas. Mientras el registro esté suspendido, el interesado no podrá realizar actividades relacionadas con la exportación.

En el caso de empacadoras, el interesado cuenta con un mes calendario para acatar las recomendaciones técnicas, con la posibilidad de solicitar una prórroga por igual plazo, previo al vencimiento del primero. Una vez acatadas las recomendaciones, el interesado comunica al Departamento de Certificación Fitosanitaria el cumplimiento de estas, para que se programe una nueva inspección y valoración.

En el caso de empacadoras, el inspector fitosanitario realiza una nueva visita, verifica que las recomendaciones hayan sido acatadas y emite una nueva acta de inspección.

En el caso de empacadoras, de estar subsanadas las recomendaciones técnicas, el inspector fitosanitario comunicará la situación al encargado de registro, para que levante la suspensión del mismo. Una vez levantada, la empacadora podrá seguir realizando actividades relacionadas con la exportación.

En el caso de empacadoras, si no están subsanadas las recomendaciones técnicas indicadas en la visita anterior, el inspector fitosanitario comunica dicha situación al inspector encargado del registro.

En el caso de empacadoras, el inspector fitosanitario encargado del registro emite una resolución de cancelación del registro, en la que indica las causas de la misma.

En el caso de empacadoras, la Jefatura del Departamento de Certificación Fitosanitaria revisa la resolución de cancelación del registro, y si se encuentra de acuerdo la aprueba mediante su firma. En caso de que la misma requiera modificaciones, las solicitará al inspector fitosanitario encargado del registro. En el caso de empacadoras, el inspector fitosanitario encargado del registro envía la resolución al usuario, a través del medio de notificaciones que este último haya establecido (pp. 4-6).

### **Documento Único Aduanero (DUA)**

El documento único aduanero (en adelante DUA) es la declaración realizada mediante transmisión electrónica de datos, a través de la cual el interesado indica el régimen aduanero y la modalidad que deberá aplicarse a las mercancías, y mediante la cual suministra la información requerida para la aplicación del régimen solicitado (Programa Regional de USAID de Comercio para CAFTA-DR, 2009, p. 6).

El DUA y los documentos que lo sustentan son la documentación de respaldo para las mercancías o bienes que ingresan al país, donde se especifica la clasificación arancelaria, ~~quien~~ quién es el declarante, el destino, y demás características. Es de suma importancia, el uso correcto y el almacenamiento de estos datos, ya que será requerido en el futuro para auditorías, procesos de nacionalización, donación, destrucción, reciclaje o pago de impuestos en el caso de las empresas de zona franca. La agencia aduanal o la empresa que está realizando la declaración del ingreso de las mercancías o bienes, debe de entregar la documentación del DUA, al dueño de las mercancías o a quien lo está internando para el respectivo control interno. Esta información puede consultarse a través del siguiente sitio web: <https://www.hacienda.go.cr/tica/web/hcimppon1.aspx> (Calderón, Hodgson y González, 2021).

### **Documento de transporte internacional**

En el comercial internacional tenemos varios documentos de transporte internacional. Los más utilizados son carta de porte por carretera, conocimiento de embarque B/L y carta de porte aéreo AWB. Para este estudio vamos a utilizar dos, carta de embarque B/L y carta porte aéreo AWB, queda descartado el transporte terrestre por su duración y por la vida útil del culantro.

Un conocimiento de embarque o B/L es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza en el marco de un contrato de transporte de las mercancías. Es el documento más importante de una exportación o importación por vía marítima porque actúa como contrato de transporte.

La guía aérea, es un documento que está comprendido dentro del término conocimiento de embarque que corresponde al

título representativo de mercancías, que contiene el contrato celebrado entre el remitente y el transportista, para transportarlas al territorio nacional y designa al consignatario de estas. Para los efectos del régimen jurídico aduanero equivale a los términos Bill of Lading (B/L), guía aérea o carta de porte. (Programa Regional de USAID de Comercio para CAFTA-DR, 2009, p. 6).

En este sentido, a la rotulación del embalaje de las cargas que viajan vía aérea, es recomendable indicar de manera adicional, el nombre de la empresa aérea que moverá la carga, el número de la guía aérea, el aeropuerto de destino con las siglas asignadas por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), y el número de las cajas que se envían.<sup>7</sup> [MD7]

### **Certificado de origen**

Según el Programa Regional de USAID de Comercio para CAFTA-DR, (2009) el certificado de origen es

un conjunto de regulaciones acordadas por los países, cuando negocian los tratados y acuerdos de libre comercio. Se utilizan con el fin de establecer criterios para determinar si las mercancías califican como originarias de los países que conforman un tratado determinado; por ejemplo, el cómo o con qué productos fue fabricada u obtenida una mercancía, o si el valor de los productos que fueron utilizados, luego de un cálculo, pueden justificar el cumplimiento. Con base al cumplimiento de estas reglas, un bien final puede ser exportado o importado; incluido en un certificado de origen y como resultado, evitar el pago total o parcial de derechos arancelarios a la importación. Los criterios, exigidos por cada una de las reglas de origen específicas contenidas en DR-CAFTA, pueden ser consultadas a través de internet en las siguientes direcciones: [www.hacienda.go.cr](http://www.hacienda.go.cr) o [www.origencaftabid.org/](http://www.origencaftabid.org/) (p. 70)

Por lo que el certificado de origen se presenta cuando el exportador actúa también como productor, puede emitir directamente el certificado de origen y enviarlo al importador para ser utilizado durante el proceso de importación de las mercancías. Existen algunos tratados que permiten que el importador certifique el origen de la mercancía. En todos los

casos, el importador será el responsable de las consecuencias legales y económicas ante la aduana, si se comprueba durante o después de la operación de importación que el certificado no era aplicable.

Cuando se exporte a mercados en los que los productos originarios de Costa Rica poseen ciertas preferencias, fuera del mercado centroamericano, debe presentarse ante la VUCE el certificado de origen, emitido por PROCOMER. Estos certificados permiten acceder a las preferencias de: [MD8]

Para el caso de Estados Unidos, se utiliza el formato del certificado de origen respectivo. En el caso de los productos de origen animal o vegetal, el exportador debe presentar el resumen de embarque emitido por el regente de planta (funcionario del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y gestionado en las oficinas de este Ministerio en Barreal de Heredia. Además, en puerto de salida un funcionario de esa dependencia determina si el producto debe ser objeto de revisión física o no, y finalmente. Emite el certificado fitosanitario correspondiente antes mencionado en este marco teórico.

### **Permiso de Administración de Alimentos y Medicamentos de los EE.UU ( FDA, por sus siglas en inglés )**

La FDA es responsable de proteger la salud pública garantizando la inocuidad, la eficacia y la seguridad de los medicamentos humanos y veterinarios, los productos biológicos y los dispositivos médicos. Si la FDA concede una aprobación, esto significa que la agencia ha determinado que los beneficios del producto superan los riesgos para el uso previsto. ([www.fda.gov](http://www.fda.gov))

¿Qué alimentos están sujetos a las normas FDA?

Alimentos, incluyendo:

- suplementos dietéticos.
- agua embotellada.
- aditivos alimentarios.
- fórmulas para bebés.

- otros productos alimenticios
- la FDA tiene autoridad sobre todos los demás alimentos, como lácteos, mariscos, productos agrícolas y alimentos envasados.

### **Logística de exportación**

Logística se define como las “tareas necesarias para planificar, implementar y controlar el flujo físico de materiales, productos terminados e información relacionada desde los puntos de origen hasta los puntos de consumo para satisfacer las necesidades del cliente de manera rentable.” (Velázquez, 2018, p. 11). Es decir, son aquellas actividades que colaboran con la empresa para administrar de manera eficiente sus materias primas, así como sus productos terminados. Además, busca la distribución de sus productos mediante una programación y rutas idóneas, en el menor tiempo posible.

Este mismo autor considera que se debe:

Controlar el inventario, determinar cuántos insumos y bienes necesita, y llevar un registro de cada materia prima, componente, producto terminado o en proceso, y equipo, lo que incluye establecer cuántos artículos se tienen, dónde y quién es responsable de éstos. Una de las actividades del proceso de la logística, es llevar el control del inventario a modo de facilitar y determinar el registro de la materia prima y el producto terminado, lo que ayuda a la empresa a reducir costos, por un lado, y a satisfacer las necesidades del consumidor. Otra de las actividades de la logística, es buscar el incremento de la competitividad y la coordinación óptima de todos los factores que influyen en la decisión de compra: calidad, confiabilidad, precio, empaque, distribución, protección, servicio (Velázquez, 2018, p. 11).

Cabe destacar que las funciones de logística permiten a las empresas satisfacer la demanda de los consumidores en términos de nivel de localización y tiempo, para ello, se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

1. Almacenamiento. Las empresas deben almacenar sus productos mientras son vendidos, pues los ciclos de producción y consumo casi nunca coinciden. La función del almacenamiento es garantizar que los productos estén disponibles cuando los clientes los necesiten, o bien que la materia prima esté dispuesta para producir los productos.
2. Procesamiento de pedidos. Hoy en día, esto se efectúa mediante los vendedores, por correo, por teléfono y por internet. La empresa, por conducto de la logística, buscará diseñar un proceso sencillo, claro, rápido de captura y un sistema de

pedidos eficiente que permita satisfacer la demanda de los consumidores de modo ágil y eficaz.

4. Control de inventarios. Cabe señalar que este aspecto puede afectar la relación y satisfacción de los clientes, si se tiene un inventario excesivo o extenso, se podrían elevar los costos por manejo de existencias y, además, se pueden tener productos obsoletos; por otro lado, un inventario insuficiente puede generar existencias agotadas de las mercancías, lo que llevará a la empresa a una producción de emergencia, con lo cual se elevarían los costos de producción.

4. Transportación. La correcta selección del transporte ayudará a la empresa a entregar en tiempo y forma las mercancías (Velázquez, 2018, p. 11).

La tendencia de la distribución está enfocada en la sistematización los centros de distribución hoy en día son altamente automatizados, diseñados para recibir mercancías de diferentes partes, ya sea de distintas plantas o proveedores, así como tomar pedidos, surtirlos y entregar la mercancía a los clientes lo más rápido posible.

Por otro lado, Velázquez (2018) menciona la distribución electrónica por medio de la web considerando los avances tecnológicos actuales, donde se lleva el control por medio de *software* especializados que permiten la distribución de los productos de acuerdo ~~se~~ como se vaya moviendo el inventario. Otro aspecto que tiene gran interés para las empresas se relaciona con la legislación ambiental, pues ~~ésta-esta~~ regula a favor del medio y de los trabajadores.

La calidad en el transporte es fundamental, ya que el servicio de transporte que las empresas contratan para hacer llegar sus productos a los intermediarios deberá ser de calidad, lo cual se traduce en entregas a tiempo, donde interviene un sistema de rastreo, y la reducción de papeleo.

### **Razones para exportar o invertir en el exterior**

Sin duda, una de las razones principales por la que un inversionista decide invertir en un país es el aprovechamiento de una oportunidad comercial que se ha detectado en otro país. Este interés puede estar motivado por los siguientes factores.

#### **a. Acceso a nuevos mercados**

Esto ocurre cuando las empresas son líderes en el mercado local, o ~~éste-este~~ se

encuentra saturado, la demanda nacional se torna insuficiente para apalancar el incremento de las ventas de la compañía, lo que la incentiva a buscar alternativas en el exterior. Es decir, estas empresas tienen un exceso de producción que el mercado local no cubre, por lo que es mejor internacionalizarse para asegurar la venta de estos productos.

La decisión de una empresa de buscar mercados extranjeros se explica también a través del ciclo de vida del producto. El ciclo de vida es una teoría desarrollada por Dean (citado por Ramírez y Flórez, 2016) en la cual se explica “como un producto o marca atraviesa diferentes etapas de vida asociadas al comportamiento de las ventas: introducción, crecimiento, madurez, saturación y declinación” (p.10).

Cuando un producto ya se encuentra en la etapa de saturación en el mercado nacional, su demanda no crece y es probable que la única forma de conseguir una mayor fracción de mercado sea buscando un mercado internacional para expandirse. Por lo que, en Costa Rica al ser un país pequeño, las empresas tienen más necesidad de internacionalizarse, ya que el reducido tamaño de la economía implica una saturación más rápida de sus productos.

#### **b. Aprovechamiento de economías de escala y de alcance**

Otra de las razones es sin duda, el interés que tiene una empresa en aumentar sus niveles de producción, con el fin de bajar el costo promedio por unidad producida y así aprovechar las economías de escala.

#### **c. Diversificar riesgo**

Con este lo que ~~pretende~~ pretenden los empresarios es no poner en riesgo todo su capital invirtiendo únicamente en un país, en una misma economía, que, si en algún momento fallara, el negocio también fracasaría. Es decir, el objetivo es distribuir el riesgo entre varias posibilidades de manera que el resultado negativo de alguna pueda compensarse con el resultado positivo de otra- (Ramírez, 2016, p. 11)-;

En el caso específico de la inversión extranjera se hace necesario contar con una

demanda conformada por distintas nacionalidades ~~que permite~~ permita que los efectos negativos de los ciclos económicos de un país no influyan tan significativamente en las ventas de la empresa. Sin embargo, no basta únicamente con tener activos en diferentes países, sino que es preciso contar con opciones que no estén correlacionadas, es decir, que no sean demasiado dependientes ya que no habría una protección adecuada para una empresa.

### **Razones específicas para invertir en el exterior**

En el apartado anterior, se explicaron las razones por las cuales las empresas se motivan a exportar o invertir en otros países, no obstante, es importante incluir en estas ~~cuales~~ cuáles son los incentivos para dejar de exportar e iniciar o la inversión extranjera directa, que puede ser por varias causas, una de ellas puede ser para complementar la actividad exportadora con la inversión extranjera realizando un montaje de una distribuidora o planta de producción, ~~;~~ ; otra es la simple inversión sin haber pasado por exportaciones y la otra es la que se menciona supra, dejar de exportar para invertir. (Ramírez, 2016, p. 11)

### **Razones de costos**

**Costos de ~~Transporte~~ transporte:** Cuando una empresa exporta sus productos, estos deben ~~de~~ recorrer largas distancias que elevan los costos del producto y reducen la rentabilidad de las empresas, por lo que es recomendable mejor invertir en el país de destino de los productos.

**Costos de insumos:** —La presencia en otros mercados permite la cercanía a proveedores claves que brindan el acceso a insumos de menores costos o materias primas especializadas. Este es el caso típico de las compañías petroleras que deben desplazarse para obtener los insumos necesarios. (Ramírez, 2016, p. 11)

**Costos laborales:** otro de los incentivos es la mano de obra barata, es decir las empresas provenientes de países industrializados trasladan sus operaciones a países en vía de desarrollo con el fin de reducir los costos laborales.

**Costos arancelarios e incentivos fiscales:** las empresas, al estar exportando tienen ciertas barreras arancelarias que pueden resultar un costo muy elevado para la rentabilidad del negocio, por lo que es mejor esquivar dichas barreras trasladando la producción al país destinatario. Además de esto los países que reciben la inversión extranjera también tienen incentivos para los inversionistas como la disminución de impuestos; esto es de gran importancia para las empresas extranjeras porque disminuye los costos de invertir. (Ramírez, 2016, p. 12)

### **Razones de mercado**

Las razones de mercado se dan principalmente por la **flexibilidad**, desde el punto de vista de que la presencia en el mercado extranjero una vez que se establece la empresa en este país, los costos del producto disminuyen, lo que es posible que se traslade a los consumidores finales con un producto mucho más barato. Además, les da a las organizaciones la posibilidad de adecuar su estrategia de la manera que crea más conveniente. La empresa inversora es la encargada directa de su plan de ventas lo que hace posible proyectar una imagen local y lograr una mayor adaptación del producto a las necesidades específicas del mercado. Así mismo, la flexibilidad se refleja en la capacidad de la empresa para escoger el recurso humano, sus proveedores y estrategias de logística. (Ramírez, 2016, p. 12)

Por otro lado, está también la razón de un **mayor posicionamiento**, es decir la cercanía de la empresa en el país permite la consolidación de una marca en el mercado a través del posicionamiento de esta ante clientes y proveedores. Lo anterior, provoca que la empresa sea más competitiva en el mercado.

En lo que se refiere al **control**, con la presencia de la empresa en determinado país se tiene mayor control que cuando se era exportador y era un distribuidor en el que manejaba el producto, ya que la compañía tiene control sobre los procesos fundamentales. También, en muchos casos las firmas no están dispuestas a entregar información a terceros sobre aspectos relacionados con la producción, mercadeo y logística de su negocio, por lo que deciden manejarlo directamente. (Ramírez, 2016, p. 12)

## **Mercados internacionales del sector ~~agro-agro~~costarricense.**

La Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica ha sido pilar fundamental para que los productos costarricenses logren salir a promocionarse en los mercados internacionales, especialmente a las micro y pequeñas empresas, ~~siendo es~~ una institución inclusiva y generadora de negocios con propósito, de manera que prepara a las empresas con herramientas para que los procesos de obtención de los productos finales sean de la mejor calidad para presentar a los potenciales clientes internacionales.

Según ~~la~~ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica ~~{(PROCOMER)}~~, (2020) en su publicación llamada oferta agrícola del país se abre paso en mercados internacionales en feria virtual BTM (Buyers Trade Mission) 2020, las empresas costarricenses en dicha feria logran cerrar negocios con números positivos para el país, creando 500 citas de negocios virtuales en las que participaron más de 70 compradores de 22 diferentes países del mundo, para lo cual los exportadores del sector agro logran establecer más de 100 oportunidades de negocios internacionales.

En total participaron 170 empresas agrícolas costarricenses de diferentes subsectores como plantas, flores, follajes, frutas, vegetales, tubérculos y raíces, de estos destacaron piña, yuca, melón y banano, dentro de los mercados con mayor interés en la oferta de los productos agro-costarricenses sobresale España, Canadá, Estados Unidos e Italia. Esto le demuestra a la cartera del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX) y la institución de la PROCOMER que a pesar de que Costa Rica, siendo un país tan pequeño, está compitiendo en el mundo del comercio internacional.

Duayner Salas (2020) presidente de PROCOMER explica lo siguiente:

Esta semana el sector exportador agrícola demostró lo robusto y resiliente que es ante cualquier panorama. La seriedad y profesionalismo con que tomaron el reto de tener reuniones virtuales con clientes de todo el mundo, quedaron plasmados en

estas oportunidades de negocios que esperamos se concreten y potencien el desarrollo de muchas regiones del país, afirmó. (párr.3)

De acuerdo con PROCOMER (2020) citando a Pedro Beirute (2020) su gerente general:

El sector agrícola ha sido uno de los más afectados por la crisis; pero a pesar de ello, es un sector que ha sabido reinventarse, innovar y demostrar al mundo que no solo tiene gran trayectoria en el país, sino que es un sector confiable, que produce y provee bienes de calidad y con una amplia diversidad. Las más de 100 oportunidades generadas durante esta semana tendrán un seguimiento exhaustivo de nuestra parte, para procurar negocios exitosos para el sector agrícola, un actor clave para el desarrollo de la economía de Costa Rica. (párr.4)

Aunado a la rueda de negocios entre exportadores y compradores internacionales, se lleva a cabo una red de encadenamientos de empresas vinculados a estos negocios, tales como empresas de suministros agrícolas, suministros de empaque, procesos de maquila en productos como vegetales, tubérculos y raíces, hortalizas, además de tarimas de madera para la estiba y servicios de operadores logísticos, el objetivo es que las empresas exportadoras ubicadas en el territorio nacional de Costa Rica compren los insumos necesarios a proveedores nacionales para así crear encadenamientos a largo plazo para fomentar el empleo y desarrollo económico.

La adaptación al cambio es la clave para los exportadores en tiempos de crisis mundial por la emergencia del COVID-19, por ello durante el Buyers Trade Mission (BTM 2020) alrededor de 300 empresas de las cuales 72 del sector agro mostraron su oferta de productos de exportación en un *show room* virtual, el cual les ha funcionado para promover los negocios, ya que cuenta con más de 8000 visitas durante la semana de la feria del BTM 2020.

## **Exportaciones del sector agrícola de Costa Rica**

Según la PROCOMER (2020) las exportaciones costarricenses de bienes se ven representadas en un 26% por el sector agrícola, de enero a agosto del 2020 se han exportado 289 productos frescos por un monto de \$1,963 millones un 2% más que el año anterior. Por otro lado, el 2019 ha hecho su contribución donde el sector exportó 341 productos diferentes a 110 países por un total de \$ 2,728 millones, donde sobresalen el envío de banano con \$1,005 millones, piña con \$944 millones, café oro con \$274 millones, yuca \$96 millones y otros frutos en \$80 millones.

De la misma manera, en el año 2019 las regiones de mayor procedencia de los productos agrícolas costarricenses a exportar a mercados internacionales fueron la región Huetar Atlántica con un 42% seguido de la región Central del 29%, no muy detrás le preside Huetar Norte, y en paridad con un 2% las regiones Pacifico Central, Chorotega y Brunca. Finalmente, para completar los datos de estas exportaciones se tiene como los mayores destinos de los productos mencionados a Estados Unidos 45%, Holanda 12%, Bélgica 8%, Reino Unido 7% e Italia 6%.

### **El mercado de California, Estados Unidos**

California ha disfrutado de una notable expansión económica durante los últimos años. Este estado cuenta con un importante sector exterior. Exportó bienes por valor de más de 165,000 millones de dólares en 2015, más del 12% del total de las ventas de EE. UU. México, por una cuantía superior a los 26.500 millones de dólares, y Canadá, casi 17,000 millones, fueron sus principales clientes (ICEX, 2016).

Con unos 380,000 millones de dólares, las importaciones duplicaron ampliamente a las ventas y representaron el 18,2% del total de las compras del territorio. Este porcentaje respecto al conjunto de la unión se ha mantenido estable durante los últimos años y ejemplifica la importancia del estado como punto de acceso a la costa oeste, normalmente a través del complejo portuario configurado por las instalaciones de Los Ángeles y Long Beach.

Al igual que el país al que pertenece, California compra sobre todo en la cuenca del Pacífico. Allí China ha adoptado un papel protagonista en los últimos años hasta hacerse con la primera posición y más del 35% de la cuota de mercado en 2015, en detrimento de Japón, que aun así mantuvo una participación cercana al 9,5% en ese ejercicio. También destaca el crecimiento de nuevos actores como Malasia o Vietnam. (ICEX, 2016).

El cuadro de principales suministradores se completa con los vecinos de Norteamérica, México y Canadá, con un peso conjunto en las importaciones del 20% y unas cifras mayores en el caso del vecino del sur. El estado de California ofrece un mercado de casi 40 millones de habitantes, con una renta per cápita de más de 54.000 dólares, elevada incluso para los cánones estadounidenses. (ICEX, 2016).

## CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

### Enfoque

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, Hernández *et.al* (2018) agregan: “(...) se plantea un problema de investigación (...). Va enfocándose paulatinamente. La ruta se va descubriendo o construyendo de acuerdo al 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 presente trabajo de investigación utiliza un enfoque cualitativo, esto debido a que se recolecta, describe, y presenta, toda la información sobre las variables en estudio de los de los requisitos básicos para la exportación de culantro de coyote.

De acuerdo con Hernández Sampieri (2014), “El enfoque cualitativo se guía por áreas o temas significativos de investigación” (p. 40), tal como se verá en las siguientes páginas con división en categorías y subcategorías que responden a diferentes temas que se convergen con el propósito de dar respuesta a los objetivos que se han planteado para la

siguiente investigación. Asimismo, este autor indica que “La acción indagatoria se mueve de manera dinámica en ambos sentidos: entre los hechos y su interpretación, y resulta un proceso más bien “circular” en el que la secuencia no siempre es la misma, pues varía con cada estudio” (2014, p. 40), así pues, se expone a continuación los datos que se relacionan entre sí y se relacionan con la interpretación de estos.

El enfoque cualitativo va a funcionar para profundiza todos los temas relacionados a la logística de y comercialización del culantro de coyote a Los Ángeles, California de la cual a hoy no tenemos mucho conocimiento del proceso y su logística. ~~E, lo~~ lo cual se considera importante primero por para evitar fallos y costos adicionales que puedan afectar a las empresas extranjeras interesadas en exportar el producto, segundo por tratarse de un producto perecedero en el cual no hay margen de error y finalmente para evaluar los costos de ~~envío~~ envío, como las alternativas y frecuencias al mercado de California.

### Diseño (Cualitativo) de la ~~Investigación~~ investigación

**Fenomenología ~~Empírica~~ empírica** (experiencia compartida. Su propósito es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de 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. Ver página 551 de Hernández y Mendoza 2018) [MD9]

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

### Muestra

Según Hernández et al. (2018), una muestra no probabilística por conveniencia es un “subgrupo de la población en el que los elementos de esta son elegidos porque son accesibles” (p.76). Es decir, los individuos son seleccionados porque son fácilmente localizables para el investigador. El tipo de muestreo utilizado en este proyecto será no ~~probabilista~~ probabilístico, no todos los productores y agentes que participan en la cadena logística tendrán la oportunidad de participar en el estudio. Para efectos de la investigación según Hernández y Mendoza (2018) es [MD10]la que se utiliza.

**Tabla 1. Muestra de entrevistas para la investigación**

Encuestado	Puesto	Razón
1	Dueño de empresa exportadora.	Agricultor y exportador
2	Dueño de empresa exportadora.	Agricultor y exportador
3	Dueño de empresa exportadora.	Agricultor y exportador
4	Dueño de empresa exportadora.	Agricultor y exportador
5	MAG	Oficina Regional de Turrialba
6	MAG	Departamento Fitosanitario
7	Ministerio de Salud	Dirección MS de Turrialba
8	Ministerio de Salud	Inspección y permisos
9	Procomer	Oficina Caribe
10	Procomer	Promoción de exportación agrícolas
11	Terminales Santamaría	Operaciones Perecederos
12	Terminales Santamaría	Operaciones Perecederos
13	Gerente de Operaciones	Experto en carga aérea
14	Gerente de Operaciones	Experto en carga aérea
15	Gerente de Operaciones	Experto en carga aérea

Nota: Molina, 2022

### Categorías de Análisis

Las unidades de análisis generan las categorías pertinentes para el planteamiento del problema y explicar el fenómeno en estudio, pero, también puede surgir paulatinamente y deben ser relevantes:

**Tabla 2. Categoría de análisis**

Objetivos	Unidad	Categoría de análisis	Definición conceptual	Instrumentalización
Estudiar los requisitos de exportación para exportar el culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Requisitos de exportación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Instituciones involucradas para la exportación del producto.</li> <li>Permisos de exportación.</li> <li>Proceso en la planta para el empaque y almacenamiento</li> <li>Condiciones de transporte internas.</li> </ul>	Puede definirse como una es la condición o capacidad que debe tener un producto o empresa, para satisfacer un contrato, estándar, especificación, u otros documentos formalmente establecidos.	Encuesta

Objetivos	Unidad	Categoría de análisis	Definición conceptual	Instrumentalización
Identificar el proceso logístico más adecuado para exportar el culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proceso logístico.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><del>Envió</del>-<u>Envío</u> de la orden de compra</li> <li>Determinar el costo. ¿Es por caja o por kilo?</li> <li><del>Cuales</del>-<u>Cuáles</u> rutas son óptimas para la exportación hacia Los Ángeles, California.</li> <li>Frecuencias de salida.</li> <li>Servicio ofrecido por las agencias aduanales.</li> </ul>	Se refiere a los procesos de coordinación, gestión y transporte de los bienes comerciales desde un lugar de distribución hasta al final del cliente.	Encuesta

### Instrumentos cualitativos

**ENTREVISTAS** (es más íntima, flexible y abierta que la cuantitativa, se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona y otra (entrevistador-entrevistado))

- **Estructuradas** (siguiendo una guía de preguntas específicas)

## CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo, se ofrecen los resultados obtenidos de la investigación de campo con su correspondiente análisis e interpretación. Para el logro, se procede, primero, a verificar la validez del contenido de los instrumentos utilizados, para, posteriormente, recolectar los datos. El capítulo está organizado de la siguiente forma: primero se muestra una tabla de las categorías extraídas por cada unidad de análisis examinada, las que se exploran corresponden a los contenidos de los tres objetivos específicos de la investigación, que vienen a darle respuesta al objetivo general de la misma.

La segunda parte se encarga de describir y analizar cada una de las categorías de análisis. Se realiza cotejando lo expresado por las fuentes de información con la teoría que se expresa en el capítulo II. Una vez que se describe y se analiza cada una de las categorías de las unidades de análisis, se efectúa un apartado de interpretación, para darle respuesta al problema de investigación.

**Tabla 3. Unidades y categorías de análisis**

Unidad de análisis	Categorías
Requerimientos logísticos.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permisos de exportación</li> <li>2. Producto competitivo</li> <li>3. Oferta exportable</li> <li>4. Logística</li> </ol>
Factores de exportación.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Condiciones que impone el mercado californiano</li> <li>2. Empaque y embalaje</li> <li>3. Objetivos de los requisitos para exportar</li> <li>4. Estrategias para exportar</li> </ol>
Opciones de transporte.	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Medio de transporte</li> <li>6. Costos</li> <li>7. Estándares internacionales</li> </ol>

Fuente: Molina, 2022.

### **Unidad de Análisis 1: Requerimientos logísticos para exportar culantro de coyote**

El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. En el marco legal regularmente se encuentran en un buen número de provisiones regulatorias y leyes interrelacionadas entre sí. (Gobierno Digital Costa Rica, 2022).

En el caso que ocupa es importante conocer los requisitos para el ingreso de productos a los Estados Unidos. Como es bien conocido, existen diversos temas a tratar entre los Estados en cuando al comercio de productos, los aranceles y otros impuestos a las importaciones, regulaciones y normas ambientales, restricciones y requerimientos especiales son parte del ingreso de productos a cualquier país, lo cual no excluye a Estados Unidos como estado perteneciente a la Organización Mundial de Comercio.

Para exportar, los productores deben de contar con el Documento Único Administrativo (DUA) que es simplemente una declaración documentada de las características de la operación. Aunque lo puede presentar directamente el exportador, es frecuente que lo gestione un agente de aduanas. (CESCE, 2012, p.1)

Para el caso de Costa Rica, al ratificar el Protocolo de Estambul deberá también aportar el Cuaderno ATA del Convenio sobre Admisión Temporal. (Admisión Temporaire – Temporary Admission), para el comercio de diversas mercancías. Es una especie de pasaporte de mercancías que permite al emprendedor ahorrarse trámites y depósitos de garantías o cauciones en las aduanas de los países firmantes del Convenio. Cada país no obstante determina qué productos se pueden beneficiar de este documento que se puede obtener en la Cámara de Comercio correspondiente.

Otro documento importante es el certificado de origen, que corresponde al certificado sanitario y el fitosanitario (para alimentos, principalmente producto cárnico), dicho documento se tramita en la cámara de comercio y Ministerio de Salud correspondiente.

A continuación, se muestran los requisitos necesarios para la exportación de culantro de coyote desde Costa Rica. Algunos de los requisitos son:

Factura comercial

Lista de empaque(opcional)

DUA Exportación

Certificado de calidad y/o cantidad si se requiere

Fitosanitario de exportación (producto perecedero)

Certificado de origen

NIMF15 (PROCOMER 2020)

Para que el producto pueda ingresar al mercado de interés para el exportador, debe cumplir con los requerimientos logísticos; esto repercute directamente en los costos y en el tiempo requerido para que el exportador pueda iniciar la comercialización de su producto en ese mercado.

Después de haber realizado la tabulación de los resultados obtenidos de las entrevistas, se logran conformar las siguientes categorías de análisis, con las cuales se logra responder el primer objetivo de la presente investigación. Las categorías son las siguientes.

- Permisos de exportación
- Producto competitivo
- Oferta exportable
- Logística

## Categoría 1: Permisos de exportación

### Descripción.

La primera categoría de la primera unidad de análisis del presente estudio se refiere a las condiciones, que impone el mercado californiano de acuerdo con el conocimiento de los entrevistados. Estos consideran que son varios, dependiendo del país donde se desee exportar, así como el etiquetado y el registro sanitario. Lo reflejan en las siguientes frases.

- ✓ *“Estar inscrito el en servicio fitosanitario del ~~estado~~Estado, inscrito en Procomer, tener el número de registro de la FDA, y estar al día con la CCSS.”. (Entrevistado 1)*
- ✓ *“A nivel Costa Rica, se debe estar en regla con la CCSS, Municipalidad y Ministerio de Salud, estas entidades incluyen permisos de salubridad y patentes de funcionamiento, con el Servicio Fitosanitario del Estado, lo concerniente a permisos de exportación y por último con PROCOMER, en donde se debe registrar las personas para contar RUE que es el registro único de exportador. A nivel internacional, se deben gestionar tramites con los países a los que se exporta culantro por ejemplo Estados Unidos con la FDA.”. (Entrevistado 2)*
- ✓ *“~~certificado~~ Certificado fitosanitario y DUA de exportación. (Entrevistado 5)*

### Análisis.

Una de las barreras no arancelarias, que destaca entre los entrevistados, es el registro sanitario, y lo engorroso de su trámite. Recientemente, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) y el Ministerio de Salud emiten el Decreto Ejecutivo N°41435-S que elimina la inspección previa al otorgamiento del certificado para los establecimientos

industriales, comerciales o de servicios, calificados como de riesgo sanitario y ambiental alto (grupo de riesgo A).

La eliminación de esta inspección previa agiliza y simplifica los trámites administrativos para el otorgamiento del Permiso Sanitario de Funcionamiento del Ministerio de Salud, lo cual reduce el trámite de 91 a 7 días. La iniciativa nace en uno de los Talleres de Sensibilización de la Ventanilla Única de Inversión (VUI), un proyecto país, que comprende la creación de una plataforma integrada y centralizada, que simplifica los procesos y trámites requeridos por una empresa para invertir o instalarse en el país.

A pesar de esta simplificación de trámites, es requisito fundamental la presentación y cumplimiento de la normativa descrita en la categoría de análisis denominada “permisos de exportación”, lo cual, sin duda, también genera costos para los exportadores, sin embargo, es parte de la importancia de contar con un producto competitivo ~~lo cual~~ que Costa Rica se ha acogido, tal y como se muestra en la siguiente categoría.

### **Categoría 2: Producto competitivo**

En la presente categoría, los entrevistados evidencian que el culantro coyote que es un producto competitivo, ya que el precio es competitivo y su calidad también, lo cual asegura brindar un buen producto a los consumidores. Algunas de las frases que ejemplifican dicha categoría son las siguientes.

- ✓ *“~~Si~~ Sí, tanto en calidad como en precio”. (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Sí, y eso se debe en gran medida que a nivel mundial es un país muy fuerte en la producción y desarrollo de este producto, contando con características casi que únicas para el desarrollo de este”. (Entrevistado 2).*

- ✓ *“Si dado que en Costa Rica cuenta con un clima idóneo para la producción de culantro de coyote se pueden mantener una exportación continua”.*  
(Entrevistado 3)

### **Análisis.**

En relación con la competitividad del producto, es importante considerar el análisis de la competencia antes de exportar cualquier producto. Según Baena, ~~Sánchez y Montoya~~ et al. (2003), para dicho análisis, es importante considerar que:

Existen dos dimensiones del entorno empresarial: el macro ambiente, el cual comprende las fuerzas que, a nivel macro, tienen y/o pueden tener implicaciones en el comportamiento del sector y de la empresa en particular (fuerzas de carácter económico, político, cultural, social, jurídico, ecológico, demográfico y tecnológico); y el sector (conjunto de empresas que producen los mismos tipos de bienes o servicios), cuyo análisis se relaciona con el comportamiento estructural, estudiando las fuerzas que determinan la competitividad en el sector. (p. 45)

El término de competidor es para comprender cuáles son las estrategias, que se deben implementar, para posicionarnos. En este sentido, de acuerdo con los entrevistados, una de las desventajas sería que el producto no tenga las condiciones óptimas a nivel local. Sin embargo, con la presente investigación se evidencia que la producción de culantro coyote para la exportación se da todo el año, por lo que el producto es de calidad y el país tiene las condiciones climáticas, económicas, sociales y demás para el-su cultivo ~~de este~~.

Se debe estar siempre un paso adelante de la competencia, esto es de vital importancia para mantenerse en un mercado como el californiano y, en donde las exigencias de los clientes son cada vez mayores, lo anterior considerando que es producto exportado, por lo que se sugiere que la oferta exportable sea regular tal y como se muestra en la siguiente categoría de análisis.

### Categoría 3: Oferta exportable

En la presente categoría, los entrevistados evidencian que el culantro coyote ~~que~~ es un producto que, considerando las condiciones del país, cuenta con una buena oferta exportable y no requiere de ciclos de producción lo cual asegura de manera estable el producto a los consumidores; no obstante, en algunos momentos se exporta menos por la escasez de agua; ~~lo cual asegura de manera estable el producto a los consumidores~~. Algunas de las frases que ejemplifican dicha categoría son las siguientes.

- ✓ *“~~Si~~Sí todo el año, sin embargo, en el verano ~~bajo~~bajó la producción por escasez de agua y se exporta un poco menos de lo habitual.”. (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Sí, siempre y cuando se dé la siembra y producción de este en tiempos adecuados, y el clima permita su desarrollo de forma correcta. En muchos casos si se tiene sistema de riego se puede dar la producción de este durante todo el año.”. (Entrevistado 2).*
- ✓ *“~~Si~~Sí ya que es un producto que no requiere de ciclos de producción”.* (Entrevistado 8)
- ✓ *“~~Si~~Sí, según estadísticas de exportación, en el periodo 2017-2022 se ha exportado culantro de coyote de manera interrumpida ”. (Entrevistado 9)*

Según la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica [PROCOMER] (2020) en su publicación llamada ~~oferta~~Oferta agrícola del país se abre paso en mercados internacionales en feria virtual BTM (Buyers Trade Mission) (2020), las empresas costarricenses en dicha feria logran cerrar negocios con números positivos para el país, creando 500 citas de negocios virtuales en las que participaron más de 70 compradores de 22 diferentes países del mundo, para lo cual los exportadores del sector agro logran establecer más de 100 oportunidades de negocios internacionales.

Aunado a esto, en Costa Rica se cultiva el culantro de coyote desde 1990 para exportación, cuya demanda a Estados Unidos y Canadá ha incrementado en los últimos años. Costa Rica es el principal exportador en América Central, con un valor de \$5,1

millones anuales, que beneficia cerca de 200 familias agricultoras de las provincias de Limón y Cartago (Soto y Rodríguez, 2020).

Lo anterior concuerda con lo expresado con los entrevistados donde se describe que Costa Rica tiene una excelente oferta exportable considerando que algunos de los entrevistados si tienen suficiente experiencia para exportar, que en algunas épocas del año o donde se presenta sequía<sup>[MD11]</sup> la oferta exportable puede disminuir, sin embargo, por lo general la oferta es buena.

#### **Categoría 4: Logística**

En la presente categoría, los entrevistados evidencian que los requisitos para exportar el culantro coyote son básicamente para darle cumplimiento a la inocuidad y a la normativa actual, lo cual asegura brindar calidad a los consumidores. Algunas de las frases que ejemplifican dicha categoría son las siguientes.

- ✓ *“Los análisis químicos que realizan la FDA ya que se pierde todo el producto, los pocos vuelos que hay en el transcurso de la noche, las pocas agencias de carga que hay en el país junto con los pocos insumos funcionales. (Entrevistado 1).*
- ✓ *“Como primer caso la burocracia de este país, en donde solicitar registros y patentes es muy tedioso, después la producción de este.”. (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Que no esté bien lavado y limpio”. (Entrevistado 6)*

#### **Análisis.**

El proceso de exportación de una mercancía tiene como objetivo movilizarla desde su punto de origen hasta el destino final, este movimiento debe realizarse de forma eficiente, ágil, rentable y segura, ya que, si no es así, se pueden dar pérdidas financieras para la empresa, además se pueden ver afectadas las negociaciones comerciales entre comprador y vendedor, el proceso es crítico y para realizarlo la empresa debe saber un sinnúmero de elementos técnicos necesarios para realizar operaciones seguras.

No obstante, también debe ser un proceso responsable ~~donde-seque~~ garantice la salud de los consumidores finales, siendo este el objetivo final de los requisitos o barreras no arancelarias impuestas por los Estados con el fin de lograr garantizar el derecho a la salud.

Aunado a esto, los entrevistados consideran que la burocracia entorpece la fluidez de los procesos, que deben ser expeditos o bien ágiles, por lo que si bien es cierto existe una ventanilla única para exportar, los trámites para llevar a cabo la exportación deben solicitarse en diversas instituciones y de acuerdo con lo dispuesto en la Ley General de Aduanas.

En este sentido, entonces se puede decir que, al iniciar el proceso la burocracia, se desencadenan muchas desventajas más, como son los altos costos de espera mientras el producto está disponible y todo está en orden para exportar. La falta de capital, en muchos casos, genera que la infraestructura y el equipo necesario para producir el culantro coyote con los más altos estándares de calidad.

Adicionalmente, la logística, que involucra muchas veces mover productos a través de Costa Rica, con atrasos y posibles retenciones de productos de exportación, comprometen la calidad y frescura del producto al ser enviado fuera del país.

## **Unidad de Análisis 2: Factores clave para la exportación**

Las razones por las cuales las empresas se motivan a exportar pueden deberse a varias causas una de ellas puede ser para complementar la actividad exportadora con la inversión extranjera realizando un montaje de una distribuidora o planta de producción. (Ramírez, 2016, p. 11)

La decisión de una empresa de buscar mercados extranjeros se explica también a través del ciclo de vida del producto. El ciclo de vida es una teoría desarrollada por Dean (citado por Ramírez y Flórez, 2016) en la cual se explica “como un producto o marca atraviesa diferentes etapas de vida asociadas al comportamiento de las ventas: introducción, crecimiento, madurez, saturación y declinación” (p.10).

Cuando un producto ya se encuentra en la etapa de saturación en el mercado nacional, su demanda no crece y es probable que la única forma de conseguir una mayor fracción de mercado sea buscando un mercado internacional para expandirse. Por lo que, en Costa Rica al ser un país pequeño, las empresas tienen más necesidad de internacionalizarse, ya que el reducido tamaño de la economía implica una saturación más rápida de sus productos.

No obstante, en el caso específico del culantro coyote es importante conocer ~~que~~ qué factores son relevantes para exportar a California, por lo que siguiendo lo expresado por los entrevistados se tiene que las categorías que reflejan los factores clave son las siguientes:

- Condiciones que impone el mercado californiano
- Empaque y embalaje
- Registro sanitario
- Objetivos de los requisitos para exportar
- Estrategias para exportar

## **Categoría 1: Condiciones que impone el mercado californiano**

### **Descripción.**

La primera categoría de la segunda unidad de análisis del presente estudio se refiere a las condiciones que impone el mercado californiano de acuerdo con el conocimiento de los entrevistados. Estos consideran que son varios, dependiendo del país donde se desee exportar, así como el etiquetado y el registro sanitaria. Lo reflejan en las siguientes frases.

- ✓ *“Producto bien etiquetado, con fechas límites de vencimiento y fechas de producción del lote”.* (Entrevistado 1)
  
- ✓ *“Requisitos de acceso al mercado estadounidense: esto incluye impuestos de aduanas e impuestos internos, regulaciones del producto. 2. Condiciones logísticas: tiempos, ruta de envío, condiciones de frío, tipo de embalaje. 3. Costos: empaque, logística, distribución. 4. Requisitos de comercialización: etiquetado y certificaciones. 5. Tendencias del mercado: qué tanto se comercializa mi producto en el mercado, cómo le gusta al cliente consumir el producto, qué tipo de presentación tiene mi producto en el mercado, entre otros. Cadena de distribución en el mercado de Estados Unidos: esto para saber mediante qué puntos de venta colocar el producto y a cuáles posibles compradores contactar.”.* (Entrevistado 6)
  
- ✓ *“Dependerá mucho de las necesidades del cliente.* (Entrevistado 7)

### **Análisis.**

De lo expuesto por los entrevistados, se destaca que todo producto alimentario debe cumplir con requisitos, que solicita el Ministerio de Salud, para otorgar el registro sanitario para exportar, tal y como se muestra seguidamente.

Ley N.º 5395. Ley General de Salud

Decreto N.º 31595-S. Reglamento de notificación de materias primas, registro sanitario, importación, desalmacenaje y vigilancia de alimentos

Decreto N.º 33724. Pone en vigencia Resolución 176-2006 (COMIECOXXXVIII): Alimentos procesados proced, licencia sanitaria, Proc. otorgar registro sanitario e inscripción sanitaria, requisitos importación alimentos procesados, industria alimentos bebidas procesadas.

Productos registrados

Productos alimenticios registrados

Documentos necesarios

Guías de etiquetado para productos alimenticios

Directriz para agilización de trámites de registros de alimentos de exportación

DRPIS-UR-058-02-RA-2015042 Cambio de categoría de registro de productos alimenticios

Comunicado respecto a reconocimiento del registro sanitario de alimentos provenientes del extranjero

Comunicado sobre "Procedimiento para la aplicación de la prevención única"

Circular DRPIS-1554-12-2013. Interesados en hacer publicidad de productos de interés sanitario

Circular UAC-1111-09-08. Usuarios del Sistema de Registro de Alimentos y Cosméticos

Circular DRC-067-01-07. Usuarios del Sistema de Registro de Medicamentos, Cosméticos, Productos Naturales, Alimentos y Equipo y Material Biomédico

Circular DRC-850-07-06. Usuarios del Sistema de Registro de Alimentos

Guías de revisión y evaluación

Guía para el procedimiento de Notificación de Materias primas para Alimentos, de Registro de Alimentos y de Inscripción Sanitaria.

Aunado a esto, se deben llenar las solicitudes de reconocimiento de registro sanitario, lo anterior tomando en cuenta todos los requisitos anteriores donde se incluye el etiquetado, todo de acuerdo con la normativa vigente a nivel nacional e internacional.

Asimismo, se consideró que el empaque y el embalaje de este producto debe ser especial ya que es un producto perecedero, tal y como se muestra en la siguiente categoría.

## **Categoría 2: Empaque y embalaje**

### **Descripción.**

La segunda categoría de esta unidad de análisis se refiere al empaque que debe tener el culantro coyote, el cual debe estar libre de plagas y enfermedades. Lo reflejan en las siguientes frases:

- ✓ *“Lavado y empacado del producto en cantidades adecuadas en sus respectivas cajas”.* (Entrevistado 1)
- ✓ *“~~empaorado~~Empacado de tamaño uniforme, cajas transportables fácilmente, ventilación, dimensión de las cajas adaptables al transporte, con alto frado de permeabilidad al gas y propiedades antivaho.”.* (Entrevistado 3)
- ✓ *“~~caja~~Caja de cartón resistente, bolsas plásticas y papel periódico para evitar cambios bruscos en el culantro ”.* (Entrevistado 4)
- ✓ *“Lo tradicional es movilizarlos en bolsas plásticas perforadas y cajas de cartón también con perforación para la circulación del aire ”.* (Entrevistado 10)

### **Análisis.**

De acuerdo con el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2015), en el caso de los alimentos, en forma general, se puede hablar de 10 requisitos básicos para el etiquetado.

Nombre del alimento, específico y no genérico

Lista de ingredientes

Contenido neto

Fecha de vencimiento e instrucciones de conservación si son necesarias

País de origen

Nombre y dirección del fabricante, vendedor, empacador, distribuidor o exportador del producto. En el caso de los productos importados, debe, además, indicar la información del importador o distribuidor.

Instrucciones de uso, si son necesarias

Permiso del Ministerio de Salud

Porcentaje del ingrediente valioso, si destaca uno

Identificación del lote

De acuerdo con el Reglamento Técnico Centroamericano, estos serían los 10 requisitos primordiales y obligatorios en las etiquetas de productos alimenticios, por lo que de acuerdo con lo expresado ~~en~~ por los expertos entrevistados, el empaque y embalaje del culantro coyote es fundamental considerando que es producto que viaja en transporte aéreo, por lo que dentro de los requisitos el Certificado Fitosanitario es fundamental cumplir con una serie de pasos que permiten al exportador la inscripción de su finca productora para lograr la operación exportadora de sus productos.

### **Categoría 3: Objetivos de los requisitos para exportar**

En la presente categoría, los entrevistados evidencian que los objetivos de los requisitos para exportar el culantro coyote son básicamente para darle cumplimiento a la inocuidad y a la normativa actual, lo cual asegura brindar calidad a los consumidores. Algunas de las frases que ejemplifican dicha categoría son las siguientes.

- ✓ *“Aseo, responsabilidad y seguridad. Del cuarto ~~frio~~ frío de la empacadora pasa directamente al carro el cual lo ~~llevará~~ llevará al aeropuerto, el vehículo*

*debe ir desinfectado y cerrado, al llegar al aeropuerto le hacen el respectivo registro de colillas, y luego es llevado a su respectivo espacio aéreo. ”* (Entrevistado 1).

- ✓ *“El tiempo de vida útil del producto y el tiempo de tránsito desde origen a destino, por tanto, el tiempo de tránsito para asegurar calidad y tiempo de vida en anaquel.”* (Entrevistado 2)
- ✓ *“Son requisitos oficiales que solicita cada país y hay que cumplirlos, la ventaja es que no hay nada diferenciado o específico, entonces lo que implica para la empresa costarricense es prepararse en saber cómo van a hacer los ~~trmites~~ trámities allá, por lo cual es ~~importe~~ importante que se acerquen a PROCOMER para poder brindarles una guía de los pasos a seguir para poder exportar y el papeleo que debe presentar”*. (Entrevistado 7)

### **Análisis.**

De lo anterior se destaca que los objetivos de exportación tienen una manera rentable de ampliar los negocios, difundir sus riesgos y reducir su grado de dependencia con el mercado local. La investigación muestra que, los objetivos están relacionados con la comprobación y aceptación de la documentación de exportación relevante, incluidos los permisos y licencias para la comercialización de su producto. Dependiendo de los productos a exportar, se puede necesitar documentación adicional como es el caso del culantro coyote al ser un producto alimenticio requiere de ciertos estándares y permisos por cumplir como se ha venido explicando en las categorías anteriores

No obstante, también es importante mencionar algunas estrategias para exportar que tienen que considerar las empresas costarricenses, ~~donde ya que~~ es primordial que el producto, como se ha venido analizando, no solo cumpla con el empaque y embalaje adecuado sino también, que la calidad del producto sea demostrada, ~~;~~ de ahí que se hace necesario conocer las estrategias para exportar como se muestra en la siguiente categoría.

#### **Categoría 4: Estrategias para exportar**

##### **Descripción.**

En la presente categoría, los entrevistados evidencian que los requisitos para exportar el culantro son básicamente para darle cumplimiento a la inocuidad, la presentación, el uso de la temperatura adecuada es fundamental para la conservación del producto. Algunas de las frases que ejemplifican dicha categoría son las siguientes.

- ✓ *“Se exporta el culantro solo de primera calidad, el cual cumple todos los procesos de la empacadora, el mismo debe de cumplir una temperatura de 2 a 8 C.”. (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Es fundamental que el producto salga de la planta con el mejor proceso de empaque, ya que sí este queda muy húmedo, hace con ello que cambios de temperaturas afecten la calidad del producto, el traslado desde la planta hasta el transporte de carga en Aduanas debe ser en el mejor de los casos con camiones que contengan cámara fría, con lo cual se evita uno que el producto sufra deterioro en el traslado por cambios de temperatura. ”. (Entrevistado 2)*
- ✓ *“La firmeza el color y la madurez del producto...” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“~~tamaño~~ Tamaño y presentación”. (Entrevistado 4)*

##### **Análisis.**

Según Halten (1987) citado por OMC (2002), estrategia se define de la siguiente manera:

Es el proceso a través del cual una organización formula objetivos, y está dirigido a la obtención de estos. Estrategia es el medio, la vía, es el cómo para la obtención de los objetivos de la organización. Es el arte (maña) de entremezclar el análisis interno y la sabiduría utilizada por los dirigentes para crear valores de los recursos

y habilidades que ellos controlan. Para diseñar una estrategia exitosa hay dos claves: hacer lo que hago bien y escoger los competidores que puedo derrotar. (p. 1)

De lo anterior se destaca que el análisis y la acción son parte de la estrategia, por lo que, para el caso de los productores de culantro coyote en Costa Rica, es importante planificar primero cómo, qué y cuándo se quiere alcanzar para, posteriormente, poner en práctica las estrategias y vender determinado producto.

Para lograr lo anterior, es vital conocer el entorno, es decir, primero para cumplir los objetivos generales de la comercialización como país y los cursos de acción fundamentales, se tiene que hacer de acuerdo con los medios actuales y potenciales del país, a fin de lograr la inserción de este en el medio socio económico de la región californiana.

### **Unidad de Análisis 3: Canales adecuados para el envío**

En esta unidad ~~de análisis~~ se analiza los medios o canales para el envío del culantro coyote hacia California, lo anterior considerando que por ser un producto alimenticio perecedero debe ser transportado vía aérea, Los canales de envío en esta estrategia cumplen un papel importante.

Lamb *et al.* (2011):

Las estrategias de plaza, o distribución, se ocupan de colocar los productos a la disposición del cliente en el momento y el lugar donde los quiere.

Una parte de esta estrategia es la distribución física, que abarca todas las actividades de negocios que se ocupan de almacenar y transportar la materia prima o los productos terminados. La meta es asegurarse de que los productos lleguen en condiciones de uso a los lugares asignados siempre que se necesiten. (p.48)

Aunado a esto, es importante considerar las siguientes categorías dentro de esta unidad de análisis:

- Medios de transporte
- Costos
- Estándares internacionales

### **Categoría 1: Medio de transporte**

#### **Descripción.**

En la presente categoría, los entrevistados evidencian que el medio de transporte ideal es el aéreo en el caso del mercado californiano, ya que el culantro coyote es un producto que se puede ~~dañar, además~~ dañar; además, de acuerdo con las manifestaciones presentadas este producto debe ir en un empaque y embalaje especial, que registre cierta temperatura adecuada para ~~la su conservación de este;~~ asimismo, es fundamental considerar la inocuidad y de esta forma asegurar la calidad a los consumidores. Algunas de las frases que ejemplifican dicha categoría son las siguientes.

- ✓ *“Aseo, responsabilidad y seguridad.”. (Entrevistado 1)*
- ✓ *“El medio de transporte debe ser adecuado, con la temperatura indicada ”. (Entrevistado 3)*
- ✓ *“~~ruta~~ Ruta adecuada ojalá evitando escalas” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Se debe considerar la vida del culantro, por lo que se busca la mejor ruta para que llegue fresco a su destino”. (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Cuidado con el manejo de la carga, evitar contaminación de plagas o similares, ambiente refrigerado, transporte aéreo”. (Entrevistado 9)*

#### **Análisis.**

En este sentido, se evidencia que el ~~transporte adecuado~~transporte adecuado es el aéreo, donde se contemple un control ~~adecuado~~correcto de plagas, la temperatura ideal y demás aspectos que se solicitan y que se han explicado con la presentación del certificado fitosanitario, el registro y demás requisitos que se deben cumplir al exportar este tipo de alimentos. Otro aspecto a considerar, es la guía aérea, es un documento que está comprendido dentro del término conocimiento de embarque que corresponde al

título representativo de mercancías, que contiene el contrato celebrado entre el remitente y el transportista, para transportarlas al territorio nacional y designa al consignatario de estas. Para los efectos del régimen jurídico aduanero equivale a los términos Bill of Lading (B/L), guía aérea o carta de porte. (Programa Regional de USAID de Comercio para CAFTA-DR, 2009, p. 6).

En este sentido, a la rotulación del embalaje de las cargas que viajan vía aérea, es recomendable indicar de manera adicional, el nombre de la empresa aérea que moverá la carga, el número de la guía aérea, el aeropuerto de destino con las siglas asignadas por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), y el número de las cajas que se envían.

Para lograr lo anterior, es vital conocer costo, es decir, cada uno de los rubros que se consideran dentro de la logística para exportar el culantro coyote, de ahí que se haga necesario determinar estos como se muestra en la siguiente categoría.

## **Categoría 2: Costos**

### **Descripción.**

En la presente categoría, los entrevistados evidencian que los costos para exportar el culantro coyote a California, incluyen los siguientes rubros o condiciones que permiten la exportación del producto vía aérea:

Security Fee

Terminal Fee

DGAC

AMS

Handling Fee

Guía aérea

### **Análisis.**

Las funciones de logística permiten a las empresas satisfacer la demanda de los consumidores en términos de nivel de localización y tiempo, para ello, se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

1. Almacenamiento. Las empresas deben almacenar sus productos mientras son vendidos, pues los ciclos de producción y consumo casi nunca coinciden. La función del almacenamiento es garantizar que los productos estén disponibles cuando los clientes los necesiten, o bien que la materia prima esté dispuesta para producir los productos.
2. Procesamiento de pedidos. Hoy en día, esto se efectúa mediante los vendedores, por correo, por teléfono y por internet. La empresa, por conducto de la logística, buscará diseñar un proceso sencillo, claro, rápido de captura y un sistema de pedidos eficiente que permita satisfacer la demanda de los consumidores de modo ágil y eficaz.
4. Control de inventarios. Cabe señalar que este aspecto puede afectar la relación y satisfacción de los clientes, si se tiene un inventario excesivo o extenso, se podrían elevar los costos por manejo de existencias y, además, se pueden tener productos obsoletos; por otro lado, un inventario insuficiente puede generar existencias agotadas de las mercancías, lo que llevará a la empresa a una producción de emergencia, con lo cual se elevarían los costos de producción.
4. Transportación. La correcta selección del transporte ayudará a la empresa a entregar en tiempo y forma las mercancías (Velázquez, 2018, p. 11).

De lo anterior se destaca que se realizó un estimado de los costos que tendría una empresa al exportar cierta cantidad de kilos de culantro, por lo que, para el caso de los productores de culantro coyote en Costa Rica, por ejemplo, en el caso de Servica el costo sería de \$1475.33, por exportar 634 kilos de culantro, para la empresa Rex sería de \$1002.94, CA Ferman \$1134.54. Estos costos varían dependiendo de la línea aérea y la cantidad de kilos que se deseen transportar lo que generaría ahorros mensuales según la cantidad exportada.

Para lograr lo anterior, es vital conocer el medio de transporte, coordinar los tiempos de entrega y demás, por lo que la definición de los costos dependerá de estos a fin de lograr ~~la su~~ inserción ~~de este~~ en el medio ~~socio~~ socioeconómico de la región californiana.

### **Categoría 3: Estándares internacionales**

De acuerdo con las entrevistas, a continuación, se presentan aquellas frases, que enfatizan la información relacionada con los estándares internacionales que deben cumplir las empresas productoras de culantro coyote.

- ✓ *“Inocuidad, para mantener la calidad y seguridad del producto”*. (Entrevistado 1)
- ✓ *“El etiquetado de acuerdo con la normativa”*. (Entrevistado 6)
- ✓ *“Mantenimiento de la calidad con los cuidados necesarios para su elaboración”*. (Entrevistado 7)

#### **Análisis.**

Según lo mencionado por los entrevistados, se tiene que, para la exportación y su distribución, es necesario contar con los estándares establecidos a nivel mundial por la Organización Mundial de Comercio. Aunado a esto, se debe contar con certificaciones de calidad, lo que haría que el consumidor se sienta más seguro a la hora de elegir el culantro coyote.

Estos estándares van a depender de los objetivos con los que cuente las empresas, ya que existen unas que, realmente, se quieren alinear al 100% de calidad; sin embargo, hay otras que, para darle menos rotación a su inventario, agregan preservantes, lo cual está totalmente fuera de un estándar de calidad para este producto. Un punto, que se menciona,

es el etiquetado y empaçado, el cual, como se observó en categorías anteriores, tiene que cumplir con la normativa técnica.

## CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo, se desarrollan las conclusiones y recomendaciones generadas del proyecto de investigación. En primer lugar, se enfatiza en los resultados obtenidos, con los cuales se da respuesta a los objetivos establecidos en el presente estudio, aparte de contestar la pregunta determinada en el primer capítulo. Asimismo, se establecen algunas recomendaciones a las personas entrevistadas en el proceso.

### Conclusiones

Actualmente, con la presencia de la pandemia, las empresas han tenido que reinventarse, por lo que se concluye que **los requerimientos logísticos para exportar culantro de coyote de una empresa productora a nivel nacional.**— ~~se hanse~~ ha incrementado, por lo que las tecnologías son vitales para la comercialización, la mejora de la producción; esto lo que ha venido a hacer es a potenciar una tendencia que se venía presentando en las actividades comerciales.

Ese dinamismo se da principalmente cuando las empresas tienen que cumplir con los requisitos a cabalidad, como lo son la factura comercial, la lista de empaque (opcional), el DUA Exportación, Certificado de calidad y/o cantidad si se requiere, Fitosanitario de exportación (producto perecedero), Certificado de origen y NIMF15.

Aunado a esto, dentro de los requerimientos se presenta la necesidad imperante de que el producto sea competitivo, tanto en precio como en calidad, lo cual asegura brindar un buen producto a los consumidores. Asimismo, la o las empresas que deseen exportar el culantro coyote a California tiene que contar con una buena oferta exportable para soportar el mercado al que desea ingresar.

En cuanto a **los factores clave que influyen en el desempeño de los procesos de exportación y logística de la empresa productora** se evidencia las condiciones que impone el mercado californiano como el etiquetado, el registro sanitario, empaque que debe

tener el culantro coyote, el cual debe estar libre de plagas y enfermedades, es decir, las condiciones exigen inocuidad del producto.

Además, se debe considerar los objetivos de los requisitos para exportar, para darle cumplimiento a la inocuidad y a la normativa actual, lo cual asegura brindar calidad a los consumidores, también, se muestra la importancia de la presentación y el uso de la temperatura adecuada para que el producto llegue fresco a su destino.

En relación con **los canales adecuados para el envío de culantro de coyote de acuerdo con el costo y servicio ofrecido** se concluye que el transporte aéreo es el adecuado, considerando que por ser un producto alimenticio perecedero y la distancia y tiempos hacia California hace que esta sea la vía ideal para realizar el envío,

~~Tambien~~ **También**, dentro del canal adecuado se reflejó que es importante el empaque y embalaje especial, que registre cierta temperatura adecuada para la conservación de este. Además, los costos, de envío pueden ser variados dependiendo de la cantidad de kilos y empresa o línea aérea que se utilice para tal fin, no obstante, los aspectos a considerar dentro del costo incluyen: Security Fee, Terminal Fee, DGAC, AMS, Handling Fee y la Guía aérea.

Por último, se consideraron dentro de los canales adecuados los estándares, los cuales, sin duda, van a depender de los objetivos con los que cuente las empresas, ya que existen unas que, realmente, se quieren alinear a la calidad o bien a la oferta exportable con la que cuente, por lo que el canal también se puede considerar en esos aspectos.

Lo anterior considerando que los empresarios del sector agrícola en su mayoría no cuentan con una estrategia definida a nivel de comercio internacional, principalmente que se trata de un producto fresco como lo son los productos agrícolas que deben de tener ciertos requisitos y cuidados para ingresar a otros mercados, lo cual puede generar descontento o ~~desanimo~~ **desánimo** entre los productores.

## Recomendaciones

De acuerdo con las conclusiones planteadas es necesario fortalecer el modelo de negocio ~~bajo una estrategia~~ de cara al cliente, promoviendo a lo interno de las empresas productoras de culantro coyote una estrategia de crecimiento y desarrollo enfocada en el mercado californiano y en darle cumplimiento a los requerimientos presentados.

Es fundamental que el Estado costarricense brinde el asesoramiento y acompañamiento a las empresas, por lo que se recomienda documentar y compartir experiencias o casos de éxito de empresas del sector que han exportado al mercado californiano.

Tomando en cuenta lo anterior, se recomienda establecer una alianza estratégica la cual representa una opción para penetrar en el mercado californiano y ser parte de esa dinámica. La alianza con un socio local permitirá un acceso más rápido y directo en el mercado, utilizando la experiencia y recursos ofrecidos.

Es vital antes de iniciar cualquiera de las estrategias antes mencionadas conocer en detalle las leyes y reglamentos aduaneros del mercado donde se desee ingresar, específicamente los relacionados a los controles a los cuales son sometidos los productos importados.

## REFERENCIAS

- Arzola y Flores (2018). *Exportación de tortillas de maíz, a los estados de Texas, California y Florida en Estados Unidos*. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpajpcglclefindmkaj/http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/94446/Tania%20y%20Mariela%20Flores-Tesis%20%20completa-01-02-18-REV.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Banco Mundial. (2018). Medidas No Arancelarias en Centroamérica. Recuperado de: <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2013/09/05/medidas-arancelarias>
- Carvajal, P. y Reyes, G. (2017). *Perfil y oportunidades del mercado colombiano en EE.UU., enfocado en el estado de California*. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpajpcglclefindmkaj/https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/14172/CarvajalLeon-PaulaAlejandra-2017.pdf?sequence=7
- Calderón, S; Hodgson, M y González, L. (2021). *Asociación de Empresas de Zonas Francas de Costa Rica (AZOFRAS)*. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.azofras.com%2Fwp-content%2Fuploads%2F2019%2F09%2FQA-RZF-Ver.-120719-1.pdf&clen=305385&chunk=true
- Caravedo, L (2017). *Exportación de harina de quinua a California, Estados Unidos*. Trabajo de investigación para optar el título de Licenciado en Negocios Internacionales. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Frepositorio.ulima.edu.pe%2Fbitstream%2Fhandle%2F20.500.12724%2F6088%2FCaravedo\_Guidino\_Leopoldo.pdf%3Fsequence%3D1%26isAllowed%3Dy&clen=2326495
- Cenpromype (2018). *Guía práctica como exportar a Centroamérica y República Dominicana*. Recuperado de: <https://www.pyme.go.cr/media/archivo/menu2/guiaexportacion.pdf>
- Centro de Comercio Internacional (2019). *INCOTERMS*. Recuperado de: <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/estadisticas-del-comercio/>

- Holguin, K y Vásconez, R (2015). *Plan de exportación de pencas de sábila hacia el mercado de Estados Unidos*. Recuperado de: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fdspace.ups.edu.ec%2Fbitstream%2F123456789%2F9037%2F1%2FUPS-GT000791.pdf&cflen=1585466>
- ICEX (2016). California, el estado dorado. Recuperado de: <https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/mundo/REP2016667627.html>
- MAG Costa Rica (2020). Procedimiento de inscripción y renovación en el registro de exportadores, empacadores, productores y comercializadores de productos de origen vegetal. Recuperado de: <https://drive.google.com/file/d/1b6DFX1lapmiT9wKrh40nhLcOLk2Tia2v/view>
- Mankiw Gregory, N. (2012). *Principios de Economía*. (6ta-6ª ed) Edición. México. Cengage Learning Editores, S.A. de C.V. (p.4)
- Marchena, P Saborío, J y Valverde, L. (2020). *Propuesta de estrategia de internacionalización para la mora orgánica dirigida hacia California Estados Unidos con el aporte de herramientas de tecnologías digitales: El caso de la empresa Finca Santa Clara, La Cima, Dota, Costa Rica*. Recuperado de: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Frepositorio.una.ac.cr%2Fbitstream%2Fhandle%2F11056%2F20909%2FPropuesta%2520de%2520estrateg%25C3%25ADa%2520de%2520internalizaci%25C3%25B3n%2520para%2520la%2520mora%2520org%25C3%25A1nica%2520dirigida%2520hacia%2520California%2520EEUU%252C%2520con%2520el%2520aporte%2520de%2520herramientas%2520de%2520tecnolog%25C3%25ADas%2520digitales%2520el%2520caso%2520de%2520la%2520empresa%2520Finca%2520Santa%2520Clara%252C%2520La%2520Cima%252C%2520Dota%252C%2520Costa%2520Rica.pdf%3Fsequence%3D1%26isAllowed%3Dy&cflen=5708333>
- El mundoCr (2019) FAO y MAG capacitan a extensionistas para incorporar el enfoque de género <https://www.elmundo.cr/costa-rica/fao-y-mag-capacitan-a-extensionistas-para-incorporar-el-enfoque-de-genero/>

- Merino, S y Najas, M (2015). *Plan de exportación del mango Tommy Atkins para la empresa Frutilandia S. A al estado de los ángeles California*. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fdspace.ups.edu.ec%2Fbitstream%2F123456789%2F10024%2F1%2FUPS-GT001032.pdf&cflen=2570321
- Ocaña, A (2017). *Exportación de mermelada de Granada hacia la ciudad de los Ángeles Estados Unidos*. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2F repositorio.usmp.edu.pe%2Fbitstream%2Fhandle%2F20.500.12727%2F5586%2Foca%25C3%25B1a\_qad.pdf%3Fsequence%3D1%26isAllowed%3Dy&cflen=1892356
- Parrillo, C (2014). *Nomenclatura Aduanera y Arancelaria*. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/60069324/Nomenclatura-Aduanera-y-Arancelaria>
- Poder Ejecutivo (1996). *Ley General de Adunas y su reglamento*. Recuperado de: [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=48352&nValor3=107830&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=48352&nValor3=107830&strTipM=TC)
- Procomer (2020) *Guía de Usuario para la solicitud del Sistema Integrado de la Ventanilla Única de Comercio Exterior, para las Exportaciones (SIVUCE-TIC@)* Recuperado de: [https://www.procomer.com/wp-content/uploads/2020/01/adjunto\\_pregunta\\_sivuce\\_tica.pdf](https://www.procomer.com/wp-content/uploads/2020/01/adjunto_pregunta_sivuce_tica.pdf)
- Procomer (2022). *Guía de Usuario Inclusión de productos registrados ante el Ministerio de Salud en el Sistema VUCE 2.0*. Recuperado de: <https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Gu%C3%ADa-de-Usuario-Inclusi%C3%B3n-de-productos-Registrados-en-VUCE-2.0.pdf>
- Programa Regional de USAID de Comercio para CAFTA-DR (2009). *Guía Aduanera de Costa Rica*. Primera edición.
- Ramírez, C y Flórez, L (2016). *Apuntes de inversión extranjera directa: definiciones, tipología y casos de aplicación*. Departamento de Economía. Universidad ICESI
- Rodríguez, A y Torres, J (2009). *Diseño del Plan Exportador para la empresa comercializadora IVISA G&R LTDA*. Recuperado de: chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Frepository.urosario.edu.co%2Fbitstream%2Fhandle%2F10336%2F840%2FRodriguezNova-Alejandra-2009.pdf%3Bjsessionid%3DDA3A1F5CAFE8A9E5E17C2F4CD06AED97%3Fsequence%3D1&cliclen=1751616

Romero, M (2019) Plan de negocios de exportación de piña hacia Estados Unidos. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclclefindmkaj/https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/7219/1/461643-2019-I-NIIE.pdf

Soto, F y Rodríguez, G (2020) Efecto de la protección y la nutrición sobre parámetros hídricos y el rendimiento de culantro coyote hidropónico. Recuperado de: <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/agrocost/article/view/43090/43448>

UPS (2022). ¿Qué es la factura comercial? Recuperado de: Recuperado de: <https://www.ups.com/cr/es/help-center/sri/glo-cominv.page>

Velázquez, E (2018). *Canales de distribución y logística*. México: Red Tercer Milenio

Atencio, L (2017) Exportación de ~~palta~~ pulpa de palta a Estados -California. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclclefindmkaj/https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/2993/atencio\_ojl.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Insuasty, H (2019). Análisis del proceso de DFI para la exportación de quinua desde el departamento del Cauca en Colombia hacia los mercados de california en USA. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclclefindmkaj/https://bibliotecadigital.udea.edu.co/bitstream/10495/13515/1/HectorInsuasty\_2019\_AnalisisProcesoExportacion.pdf

## ANEXO 1. Entrevista



### Preguntas

Estudiar los requisitos de exportación para exportar culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California.

1. ¿Cuáles son los requisitos de exportación para exportar culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California?
  - ¿Cuáles son los permisos de exportación para el culantro de coyote?
  - ¿Cuenta Costa Rica con un producto competitivo en calidad, precio y valor agregado?
  - ¿Considera usted que se tiene una exportable durante todo el año de culantro de coyote?
  - ¿Cuáles son los factores críticos que considera usted a la hora de exportar culantro de coyote?
  - ¿Cuáles métodos de empaque y embalaje considera usted son los más adecuados para la exportación de culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California?

Identificar el proceso logístico más adecuado para exportar culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California

2. ¿Qué factores influyen en el proceso logístico para exportar el culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California?
  - ¿Cuáles variables logísticas se toman en consideración para determinar el método de transporte más adecuado para la exportación de culantro de coyote al estado de California?

- ¿Cuáles son los aspectos de calidad que se toman en consideración para determinar la temperatura para exportar el culantro de coyote a la ciudad de Los Ángeles, California?
- ¿Cuáles son las consideraciones básicas que hay que tener a la hora de transportar el culantro de coyote?

**ANEXO 2. Fotos**











## ANEXO 3. Fincas de culantro

1400		634,9206349		kilos
<b>Servica</b>				
Security Fee	\$0.160 x kilo			101,6
Terminal Fee	\$30			30
DGAC	\$0.008 x kilo			5,07936
AMS	\$15			15
Handling Fee	\$40			40
Guia Aerea	\$90			90
				<b>281,68</b>
Delta				
500kg	\$ 1.88 x kilo			<b>1193,65</b>
1000kg	\$ 1.85 x kilo			
2000kg	\$ 1.80 x kilo			
<b>Total</b>				<b>1475,33</b>

634,92		kg
<b>Rex</b>		
Security Fee	-	
Terminal Fee		41,27
DGAC		5,079
AMS	-	
Handling Fee		44,44
Guia		
<del>Aerea</del> <u>Aérea</u>		55
		<b>145,79</b>
United		
300kg		<b>857,14</b>
<b>Total</b>		<b>1002,94</b>

	1400	634,92
	lbs	kg
<b>CA Ferman</b>		
Security Fee	\$0.155 x kilo	98,41
Terminal Fee	\$25	25,00
DGAC	\$0,0078 x kilo	4,95
Agencia	-	3
Handling Fee	-	
Guia		
<del>Aerea</del> <u>Aérea</u>	-	
		131,37
Delta		
500kg	\$1.58	<b>1003,17</b>
<b>Total</b>		<b>1134,54</b>

	1400	1270	kilos
<b>Servica</b>			
Security Fee	\$0.160 x kilo		203,2
Terminal Fee	\$30		30
DGAC	\$0.008 x kilo		10,16
AMS	\$15		15
Handling Fee	\$40		40
Guia Aerea	\$90		90
			<b>388,36</b>
Delta			
500kg	\$ 1.88 x kilo		
1000kg	\$ 1.85 x kilo		<b>2349,50</b>
2000kg	\$ 1.80 x kilo		
<b>Total</b>			<b>2737,86</b>

1270,00	
kg	
<b>Rex</b>	
Security Fee -	
Terminal Fee	82,55
DGAC	10,160
AMS -	
Handling Fee	88,90
Guia	
<del>Aerea</del> <u>Aérea</u>	55
	<b>236,61</b>
United	
300kg	<b>1714,50</b>
<b>Total</b>	<b>1951,11</b>