

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS**

**VICERRETORIA ACADÉMICA**

**COMERCIO INTERNACIONAL**

**DESARROLLO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA  
EMPRESA CAFÉ NAVARRO**

**JENNIFER CASTILLO ROJAS**

**SAN JOSÉ, AGOSTO 2020**

## Tabla de Contenido

Tabla de Contenido .....	2
<b>Lista de Tablas</b> .....	<b>9</b>
Lista de Ilustraciones .....	10
Dedicatoria .....	12
Agradecimiento .....	13
Resumen Ejecutivo.....	14
<b>CAPÍTULO I: PROBLEMA</b> .....	<b>15</b>
Planteamiento del Problema de Investigación .....	15
Objetivos de la Investigación .....	17
Objetivo general .....	17
Objetivos específicos.....	17
Justificación de la Investigación.....	17
Antecedentes de la Investigación .....	19
Antecedentes internacionales .....	19
Antecedentes nacionales.....	21
Proyecciones de la investigación.....	24
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>26</b>
Historia del Café en Costa Rica .....	26
Reseña del Café en Costa Rica.....	27
El Café y el Medio Ambiente.....	30
NAMA café .....	31
El proceso de beneficiado del café .....	33
Categorías de los Granos de Café.....	36
Zonas Cafetaleras .....	39

Zona de los Santos.....	41
Otras zonas productivas .....	42
Estructura de la Agrocadena del café.....	43
Productor .....	44
Beneficiador .....	44
Micro beneficios.....	45
Exportador.....	45
Torrefactor.....	46
Tipos de Beneficiado.....	46
Enfermedades del Café.....	47
Proceso de Exportación del Café.....	48
Panorama del café de exportación.....	49
Principales países exportadores de café .....	51
Instituciones que intervienen en los procesos de exportación.....	54
Instituto del Café de Costa Rica.....	54
Ministerio de Agricultura y Ganadería.....	57
Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. ....	58
Trámites para la exportación de café.....	58
Documentos necesarios para la exportación .....	60
Declaración Única Aduanera.....	60
Factura comercial.....	61
Lista de empaque.....	62
Documento de transporte internacional.....	63
Notas técnicas.....	64
Certificado de origen.....	64

Ventajas y Desventajas del Proceso de Exportación de Café en Forma Directa .....	65
Ventajas de la exportación de café en forma directa.....	65
Desventajas de la exportación de café.....	67
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO .....	69
Enfoque de la Investigación .....	69
Diseño de la Investigación .....	70
Muestra de la Investigación.....	72
Fuentes de la Investigación .....	74
Fuentes primarias .....	74
Fuentes secundarias.....	74
Unidades de Estudio.....	75
Unidad 1. Proceso productivo .....	75
Unidad 2. Logística .....	75
Unidad 3. Ventajas y desventajas.....	76
Instrumentos de la investigación.....	76
Instrumento: Cuestionario.....	76
Técnica: entrevista.....	77
Proceso para la recolección y análisis de datos.....	77
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	79
Unidad de análisis 1: Proceso productivo .....	80
Categoría 1. Calidad del producto.....	80
Descripción.....	81
Análisis.....	82
Categoría 2. Equipo necesario.....	83
Descripción.....	83

Análisis.....	84
Categoría 3. Volumen productivo .....	85
Descripción.....	85
Análisis.....	86
Categoría 4. Asesoría .....	87
Descripción.....	87
Análisis.....	89
Categoría 5. Capital humano.....	89
Unidad de análisis 2: Logística .....	92
Categoría 1. Uso de intermediarios .....	92
Descripción.....	92
Análisis.....	94
Categoría 2. Cantidad de producto .....	96
Descripción.....	96
Análisis.....	97
Categoría 3. Proceso de tramitología .....	99
Descripción.....	99
Análisis.....	101
Categoría 4. Capacitaciones .....	101
Descripción.....	102
Análisis.....	103
Categoría 5. Promociones .....	104
Descripción.....	104
Análisis.....	106
Unidad de análisis 3. Ventajas y desventajas .....	107

Categoría 1. Cliente final.....	108
Descripción.....	108
Análisis.....	110
Categoría 2. Negociación .....	110
Descripción.....	110
Análisis.....	112
Categoría 3. Utilidades.....	113
Descripción.....	113
Análisis.....	116
Categoría 4. Trazabilidad .....	117
Descripción.....	117
Análisis.....	118
Categoría 5. Conocimiento.....	120
Descripción.....	120
Análisis.....	122
Interpretación de datos .....	122
<b>CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>126</b>
Conclusiones .....	126
Recomendaciones.....	128
<b>CAPÍTULO VI: PROPUESTA.....</b>	<b>130</b>
Objetivo específico.....	130
Proyección de la Propuesta del Plan de Exportación .....	130
Empresa Café Navarro .....	131
Historia de la empresa .....	131
Misión.....	131

Visión .....	131
Situación actual de la empresa .....	132
FODA de la empresa .....	132
Capacidad productiva de la empresa .....	133
Mercado de la empresa.....	133
Clientes de la empresa.....	134
Canales de promoción actuales .....	134
Costos actuales de la producción de la empresa .....	135
Panorama actual de las exportaciones debido a la pandemia COVID- 19.....	136
Pasos que Seguir para la Internacionalización de la Empresa Café Navarro .....	137
Creación de un departamento de exportación .....	137
Perfil del encargado de exportación. ....	138
Procesos de inscripción ante las entidades .....	139
Registro ante el Instituto del Café de Costa Rica.....	139
Registro ante la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. ....	141
Pasos para llevar a cabo la logística de exportación para la empresa Café Navarro.....	142
Proveedores sugeridos.....	142
INCOTERM.....	144
Logística de exportación. ....	145
Costos Totales del Costo Logístico Para la Empresa Café Navarro .....	150
Conclusiones y Recomendaciones para la Empresa Café Navarro .....	152
Conclusiones .....	152
Recomendaciones.....	153
Bibliografía.....	155
Apéndices .....	164

Apéndice A. Entrevista realizada a los participantes del cuarto capítulo .....	164
Apéndice B. Formulario para Compartir los Documentos del Instituto del Café de Costa Rica y el Fondo Nacional de Estabilización Financiera .....	165
Apéndice C. Cotización de los servicios de transporte y logísticos con la empresa Puntos Congruentes.....	166
Apéndice D. Cotización consolidadora de carga Transmares Costa Rica .....	167
Apéndice E. Cotización de seguro con IBG.....	167

## Lista de Tablas

Tabla 1 Zonas cafetaleras de Costa Rica.....	40
Tabla 2. Zonas productivas de Costa Rica .....	42
Tabla 3. Movimiento del café por miembro.....	43
Tabla 4. Tipos de beneficiado .....	47
Tabla 5. Enfermedades del café .....	47
Tabla 6. Principales países exportadores de café .....	52
Tabla 7. Requisitos de inscripción ante el Instituto del Café de Costa Rica.....	55
Tabla 8. Ventajas de la exportación directa de café.....	65
Tabla 9. Muestra de la Investigación.....	72
Tabla 10. Categorías de la investigación, 2020.....	79
Tabla 11. Algunos costos de producción de la empresa Café Navarro.....	135
Tabla 12. Costos de las cotizaciones relacionadas .....	143
Tabla 13. Otros proveedores .....	144
Tabla 14. Documentos necesarios para la exportación .....	146
Tabla 15. Costos totales de la exportación de café a Estados Unidos.....	151

## Lista de Ilustraciones

Ilustración 1. Diferencias en las variedades de café.....	38
Ilustración 2. Proceso de exportación.....	58
Ilustración 3. Declaración Única Aduanera .....	61
Ilustración 4. Certificado de Origen para Estados Unidos .....	65
Ilustración 5. Diagrama sobre el proceso de exportación .....	150

LICDA. ELVIA FERNÁNDEZ MORALES  
FILÓLOGA UCR  
SAN RAMÓN, ALAJUELA TEL. 8-825- 3794  
C.4841COL. LIC. Y PROF; EMAIL [elviafdz@gmail.com](mailto:elviafdz@gmail.com)

### **CONSTANCIA DE REVISIÓN FILOLÓGICA**

La suscrita, Licenciada en Filología Española ELVIA FERNÁNDEZ MORALES, hace constar que efectuó la revisión filológica del documento denominado, **DESARROLLO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA EMPRESA CAFÉ NAVARRO**. Este consiste en una TESINA PARA OPTAR POR AL GRADO DE BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL, DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS (UIA). La postulante es JENNIFER CASTILLO ROJAS.

Al respecto, indica que luego de efectuadas las correcciones necesarias, dicho documento se encuentra listo para su presentación y disertación, pues se ajusta a las normas gramaticales y ortográficas establecidas por la Ortografía RAE (2010) y a la modalidad de discurso, correspondiente a su especialidad.

Dado en San Ramón, Alajuela, Costa Rica, el 28 de julio de dos mil veinte, a solicitud de la persona interesada y para los efectos administrativos pertinentes.



A handwritten signature in black ink, appearing to read "Elvia".

Licda. Elvia Fernández Morales

## **Dedicatoria**

Este trabajo de graduación se lo dedico a mis padres, Edgar Castillo y Maylen Rojas, por todo el apoyo incondicional brindado durante mis estudios y por siempre alentarme a seguir mis sueños.

A mi hermana, Nicole Castillo, por haberme alentado a continuar y por sus consejos.

A mis familiares y mis amigos por su motivación y apoyo.

## **Agradecimiento**

A Dios y a la Virgen María, quienes me bendijeron con la oportunidad de poder realizar este proyecto y desarrollarme de forma profesional y de darme la fuerza necesaria para alcanzar y luchar por mis metas.

A mis padres, hermana, familiares y amigos por su soporte incondicional en busca de mis metas y por sostenerme en los momentos difíciles.

A la licenciada Ruth Barrientos Vega, profesora guía y lectora, por su apoyo, paciencia y dedicación en la elaboración de este proyecto.

A los profesores de la carrera de Comercio Internacional por su dedicación y pasión a la hora de brindar sus conocimientos a los miembros del estudiantado.

A la empresa Café Navarro que me abrió la puerta para poder desarrollar esta tesina y que se encuentran expandiendo su negocio.

A todas esas personas que a lo largo de la elaboración de este proyecto me brindaron su valiosa ayuda para poder concluir esta maravillosa etapa.

## Resumen Ejecutivo

La presente investigación fue elaborada con la finalidad de confeccionar los pasos a seguir por la empresa microbeneficiadora de café conocida como Café Navarro, la cual está ubicada en la región cafetalera de Tarrazú, para que se realice el proceso de internacionalización de la entidad y de esta forma eliminar la dependencia que se tiene por los intermediarios y de para ser capaces de realizar la exportación de una forma directa. Debido a lo descrito con anterioridad surge la siguiente interrogación: ¿Cómo desarrollar el plan de exportación para la empresa Café Navarro ubicada en la zona cafetalera denominada como Zona de los Santos, San José?

El presente escrito se basó en el tipo de investigación de carácter cualitativo, esto debido a los contenidos presentes y a la información que se seleccionó. La investigación se basa en la indagación sobre los procesos a seguir por una empresa que cumple el rol de microbeneficiadora de café ante las entidades del Instituto del Café de Costa Rica y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica en el caso de que desee cambiar de régimen y convertirse en una empresa exportadora directa.

Asimismo, se buscó observar la logística necesaria para transportar y documentar la mercancía de forma correcta, por lo cual se realizaron diversas cotizaciones con empresas que realizan diferentes labores en el comercio internacional. Por otra parte, se recolectó información sobre cuáles eran las posibles implicaciones, tanto positivas como negativas, para la exportación directa de café, finalizando con el desarrollo de un plan de exportación para la empresa Café Navarro hacia Estados Unidos.

La conclusión más relevante a la que se llegó fue que el plan de exportación para la empresa Café Navarro es viable debido a que sus beneficios se observarían a largo plazo, asimismo, debe contener los pasos relacionados con la logística de exportación y la tramitología a realizar para convertirse en exportadora directa de café. Por lo demás, la principal recomendación a la que se llega es que existen diversas entidades que contribuyen a formar nuevos exportadores por medio de capacitaciones, cursos y asesorías, además, se les recomienda que contraten un personal calificado para poder asumir los procesos de comercio internacional.

## **CAPÍTULO I: PROBLEMA**

### **Planteamiento del Problema de Investigación**

A lo largo de la historia de Costa Rica el café se ha convertido en uno de los productos más representativos para este país y en parte de su idiosincrasia. Este bien se ha encontrado presente en las mesas de los costarricenses desde la época colonial y con el transcurso de los años se llegó a posicionar como un ente primordial para la economía de Costa Rica, de tal manera que gran parte de los ingresos que se obtienen a nivel nacional se deben al café como mercancía de exportación.

Costa Rica en la actualidad cuenta con ocho zonas productoras y una de las más destacadas es la de la Zona de los Santos, donde algunos factores como su clima y las condiciones propias de sus tierras favorecen en la producción de uno de los mejores cafés a nivel mundial, es importante mencionar que cada localidad dedicada al cultivo del café presenta características distintas, las cuales causan gran diferencia en la calidad de los cafés. (Instituto del Café de Costa Rica [Icafe], s.f)

Derivado de esta situación muchas personas están dando sus primeros pasos con miras a convertirse en productores del café al ser conscientes de la riqueza de lugares aledaños a la Zona de los Santos. Desde hace pocos años se han logrado consolidar escasas empresas beneficiarias las cuales ya exportan su producto; se destaca el auge de microempresas que han logrado llevar a cabo los procesos de siembra, producción y recolección del café; sin embargo, el proceso final de la exportación lo realizan mediante la participación de intermediarios, donde aún se encuentra sin explorar la posibilidad de convertirse en exportadores de manera directa.

Son algunos los factores que limitan a estas microempresas a crecer y tener una proyección internacional, por ejemplo, la baja preparación técnica en cuanto a las prácticas que se deben utilizar para la correcta producción, embalaje, distribución del café y de su posterior exportación afecta a la consolidación internacional, esta situación se presenta por el hecho de que la Zona de los Santos es un lugar rural dedicado a la producción. Es común que en estas áreas no se le dé énfasis a la educación técnica y a la información concerniente a todo el proceso desde su etapa inicial que es la siembra hasta su etapa final que es la exportación.

Otro factor que destaca es el hecho de que muchos de sus habitantes migran a otras comunidades nacionales, así como a países como Estados Unidos y México, buscando mejores oportunidades dejando una zona de gran riqueza. Por otra parte, existe desconocimiento o poca información de los dueños de las microbeneficiadoras de café en cuanto al tema de exportar sus productos de una forma autónoma ya que se dedican a la producción y la recolección del café y a su vez negocian de forma directa con sus compradores, pero para los procesos posteriores como lo es los traslados de las mercancías hasta el importador no son negociadas por las partes.

La Zona de los Santos se encuentra integrada por pymes y no por medianas o grandes empresas por lo cual se vuelve complejo el manejo de la logística en cuanto a planificación y gestión referente a los procesos de exportación. Lamentablemente a las pequeñas empresas se les dificulta realizar las operaciones de aprovisionamiento, la fabricación de los productos como lo son los tostados del café y la distribución de estos a los mercados internacionales.

Al existir la creencia de la utilización de los intermediarios como una medida de reducir los costos de distribución internacional de sus productos, las microempresas de los lugares aledaños a la Zona de los Santos se dedican a producir y vender el grano verde sin pasar por el resto de los procesos necesarios para este fin, esta situación conlleva a la idea errónea de que les es más viable ampararse en una empresa intermediaria que convertirse en exportador directo. Es evidente que el poco conocimiento que se maneja sobre logística en sí provoca que no logren establecer micro beneficios exportadores de café de una manera permanente.

El análisis anterior da las pautas para indagar y proponer sobre ¿Cómo desarrollar el plan de exportación para la empresa Café Navarro ubicada en la zona cafetalera denominada como Zona de los Santos, San José?

## **Objetivos de la Investigación**

### **Objetivo general**

Desarrollar un plan de exportación para la empresa cafetalera Café Navarro hacia Estados Unidos

### **Objetivos específicos**

Describir el proceso productivo que implementan los micro beneficios en la Zona de los Santos

Explicar la logística necesaria para la exportación de café por parte de la empresa Café Navarro hacia el mercado estadounidense.

Estudiar las posibles ventajas y desventajas que posee la empresa al exportar café hacia Estados Unidos.

## **Justificación de la Investigación**

La Zona de los Santos ha implementado diversas opciones para mejorar el desarrollo de esta región, una de las propuestas implementadas ha sido el agroturismo o turismo rural el cual busca desarrollar una estrategia para la atracción de turistas a esta zona de Frailes y Dota. El proyecto fue implementado por el Instituto Costarricense de Turismo [ICT] durante un estudio llevado a cabo durante los años 2012 y 2016, el cual mostró resultados sobre la preferencia de los turistas nacionales e internacionales por visualizar los procesos de la producción y distribución del café, además, se observó que este un lugar propenso a la atracción de capital (Obando, 2016).

Según ICAFE (s.f) la Zona de los Santos es un sector dedicado al cultivo y la recolección de café, sin embargo, los ingresos que obtienen los caficultores se dan únicamente en los meses de recolección de este cultivo, es decir de noviembre a febrero, el resto de los meses se invierte en abonos, fertilizantes y otros productos, esto para que el grano sea de muy buena calidad. Por lo

tanto, esta propuesta persigue que los caficultores puedan exportar sus productos y así tener ingresos la mayor parte del año y no limitarse a unos pocos meses.

La presente investigación exhibirá los pasos necesarios para cambiar el estatus de la empresa de una compañía dedicada a beneficiar café a una que además de realizar los procesos propios de una beneficiadora de café, también exporte de una forma directa. Este trabajo, pretende investigar cuál es el proceso de cambio requerido ya que no se evidencia en páginas como el Instituto del café de Costa Rica (ICAFFE) las pautas necesarias, por lo cual, existe un vacío de información el cual se pretende complementar por medio del presente proyecto de investigación.

El proyecto busca exponer los beneficios y desventajas que poseen las beneficiadoras de café en estos momentos donde no realizan las exportaciones y de esta forma comparar con las posibles ventajas e inconvenientes que presentaría de optar por convertirse en una empresa exportadora y de esta forma demostrar que un cambio de la situación actual de estas pymes sería rentable y una opción viable para el crecimiento de las empresas dedicadas a la producción y exportación del café.

Sin embargo, lo más relevante que muestra el siguiente trabajo es el desarrollo del proyecto, por ello se buscará realizar un plan que se apegue a las necesidades de esta beneficiadora para que esta tenga la información necesaria para posteriormente optar o no por convertirse en una empresa exportadora de café. Esto marcaría de manera positiva a la zona de Frailes donde la gran parte de las empresas son beneficiadoras y con el presente estudio tendrían bases para tomar una decisión basada en su capacidad.

En el boletín de información presentado en mayo se informa que la tasa de desempleo para Costa Rica aumentó a 12,5% por lo cual, se observa que la aplicación del plan de exportación y el cambio de las empresas de una beneficiadora a una entidad exportadora contribuiría a generar fuentes de empleo en las zonas rurales, debido a que se necesitaría aumentar la mano de obra en esta clase de instituciones. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [INEC] , 2020).

## **Antecedentes de la Investigación**

### **Antecedentes internacionales**

La tesis de graduación de los autores Molina, Pineda y Rubio (2016) realizada en la Universidad de El Salvador ubicada en El Salvador la cual lleva como título *Plan de exportación de café procesado hacia Costa Rica. Caso ilustrativo*, es un estudio de mercadeo, pretende como objetivo general “Diseñar un plan de exportación a fin de analizar mecanismos logísticos, comerciales y financieros que le permitan a la empresa Exportadora de café, introducir café en el mercado de Costa Rica” del estudio anterior se toma como conclusión principal el mercado costarricense es una gran oportunidad para la exportación de café ya que los habitantes de Costa Rica suelen tomar muchas tazas de café.

Se puede mencionar que el mercado de Costa Rica en café tiende a exportar más del 60% de lo que se produce en Costa Rica y los principales compradores del grano de oro de este país corresponde a los Estados Unidos, Luxemburgo y Bélgica, pese a que en diversas situaciones climatológicas o de enfermedad de la planta decrecen, siempre tiende al crecimiento de la exportación. Debido a esto, la empresa salvadoreña observa una oportunidad al exportar café, es así como la investigación sugiere que la tendencia a importar café desde el año 2000 ha tenido un alto crecimiento en Costa Rica.

Se toma en consideración la tesis de graduación que lleva como nombre *Capital social e innovación organizacional. Desafíos y oportunidades en la empresa familiar. Caso empresa exportadora de café*, se establece como objetivo general: describir las relaciones, normas de confianza y cooperación que caracteriza a las empresas familiares, y concluye que genera más confiabilidad en los trabajadores, de tal manera que si los empleados trabajan en una pequeña empresa y esta desea realizar cambios con miras a crecer estos trabajadores se sentirán amparados y con confianza en este crecimiento. (Calle, 2018)

La premisa propuesta sobre el cambio que se da en las empresas familiares cuando hay también una variación generacional es relevante en la industria del café ya que usualmente los beneficiadores de café suelen ser de carácter familiar y hereditario. Se menciona que son los trabajadores quienes tienen una tendencia a acostumbrarse al empleador y no al trabajo que realizan lo que dificulta en gran medida el cambio de generación y son desafíos a los cuales las empresas cafetaleras se suelen ver afectadas. (Calle, 2018, pp.69-71)

Según Bolaños y Cuellar (2019) en su tesis titulada *Crisis de los precios del café y sus efectos económicos y sociales en el Salvador, periodo 1992-2016*, corresponde a un estudio de casos: respuesta de los productores, para la Universidad de El Salvador. Presentó como objetivo general analizar las consecuencias que mostró El Salvador tras la crisis en los precios del café, llegó a la conclusión que el precio del producto se ha visto afectado por la oferta y la demanda y en los últimos años ha fluctuado a gran escala, situación que preocupa a los productores de café.

La investigación muestra el impacto que ha tenido el ingreso de nuevos competidores al mercado de la caficultura por cuanto los países que han ejercido la hegemonía durante tantos años han perdido relevancia por el ingreso de nuevos competidores, ello ha provocado un exceso de oferta; a este fenómeno se suma el decrecimiento que han tenido las exportaciones, debido a la poca demanda existente del producto. Sin embargo, el mercado del café es sólido y poco a poco comienza a resurgir como efecto del aumento de la población; no obstante, ahora la población prefiere cafés especializados.

Seguidamente es importante conocer el panorama que está viviendo el café en la actualidad. Por ello, si se toma la decisión de exportar café, se debe tomar en cuenta las situaciones que están presentando los principales países competidores. Es importante conocer cómo se encuentra la oferta y la demanda en cuanto a materia del café y conocer cuáles son las proyecciones de este mercado en el futuro (Bolaños y Cuellar, 2019).

En la tesis de Tocto (2019) para la Universidad César Vallejo ubicada en Perú y la cual se denomina, *Diseño de un plan logístico para la optimización del proceso de exportación de café orgánico en grano Grupo PML Paita 2018*, se presentó como un objetivo esencial el de

diagnosticar la situación de la empresa en los procesos relacionados con la exportación de café. De la tesis mencionada anteriormente se concluye que la empresa cuenta con un buen nivel de internalización que le permite exportar sus productos; sin embargo, muestra deficiencias en los manejos internos de la empresa.

El autor realiza mención a la importancia de conocer los eslabones que participan en los procesos de exportación de café orgánico en Perú, además, de la relevancia que implica para una empresa el analizar los factores estratégicos con los que cuenta cada empresa exportadora. Sin embargo, la implicación más importante es la de encontrarse en concordancia los factores internos de la empresa con la internacionalización de esta, es decir, que se debe crear un ambiente interno que dé pie a la internacionalización (Tocto, 2019).

En el caso de la empresa mencionada por Tocto la empresa cuenta con un sólido nivel para exportar, pero la infraestructura que posee no es la adecuada al igual que los manejos internos de los productos, por lo cual, se da una recomendación interesante sobre evaluar de manera constante los procesos logísticos que lleva a cabo la empresa a la hora de exportar al igual que pensar a futuro en la creación de nueva infraestructura que permita realizar los procesos de una forma más eficiente (Tocto, 2019).

Como conclusión la tesis presentada por Tocto (2019) brinda las herramientas necesarias para conocer cómo se debe realizar la internalización de la empresa para que se dedique a la exportación y a su vez brinda las bases necesarias para continuar con el mismo nivel de eficiencia en los procesos internos de la empresa. Además, muestra cómo se deben manejar los procesos internos y externos de la empresa sin descuidar ninguna de las dos ya que ambas son importantes para la empresa. (p.52)

### **Antecedentes nacionales**

La tesis para licenciatura de Barboza (2016) para la Universidad de Costa Rica que lleva como título, *Estudio de prefactibilidad para la instalación de un micro beneficio de café en Patarrá de Desamparados*, tiene como objetivo general realizar un estudio de prefactibilidad para la

instalación de un micro beneficio en Patarrá, San José, Costa Rica. Del estudio se concluye que el proyecto presentado para la creación del microbeneficio es viable para que desarrolle dentro de la finca; sin embargo, el tostado no es viable en este caso.

La creciente demanda del café a nivel mundial hace posible la idea de colocar más beneficios que cubran las demandas de un mercado aún creciente, se menciona, lo factible que son los micro beneficios ya que estos permiten exportar los productos donde en la actualidad la gran parte de los productores logran colocar sus productos en el mercado internacional. Es importante agregar que para un microbeneficio tenga éxito se deben considerar tecnologías para lograr una buena calidad en los productos (Barboza, 2016).

Por lo tanto, la tesis de Barboza se asocia con la empresa Café Navarro debido a que en la actualidad este último está ubicado en Frailes y se dedica al beneficio de café, además, en esta tesis se muestran los factores a considerar derivados del panorama cafetalero como lo son el aumento constante de la demanda de café en los mercados internacionales, sumando a ello la relevancia que desde la década de los 90 han tomado los micro benéficos.

Asimismo, Guillén (2018) ejecutó una investigación para la escuela de postgrado de la Universidad de Costa Rica [UCR] titulada, *Demanda para el consumo de café molido en la comunidad de San Cristóbal y análisis de la situación financiera de la empresa cafetalera Brisas*. Esta investigación presentó como objetivo general “determinar la demanda para el consumo del café molido en la comunidad de San Cristóbal Norte y análisis de la situación financiera de la empresa cafetalera Brisas.

El investigador llegó a la conclusión de que la rentabilidad en estos momentos de la cafetalera Brisas es muy baja, debido a que se dedican a brindar un café de alta taza a el mercado local, sin embargo, además de que, si se invierte en un beneficiado y en la exportación del café, se podría obtener una gran alza en el tema de la rentabilidad, esto debido a que de implementar las recomendaciones propuestas por Guillen se centrarían en los mercados internacionales y no en los domésticos.

Es relevante la tesis realizada por Guillén (2018) porque presenta las bases para la creación de más microbeneficios especializados en brindar buenas tazas de calidad y además presenta relevancia debido a que en el transcurso de la investigación se observó el análisis de diferentes factores como lo son: los precios del café y la forma productiva que tienen la localidad de los Santos, situaciones que son importantes a tomar en cuenta si se desea realizar las exportaciones de forma directa.

Según Díaz (2019) en un artículo publicado en la revista digital del Tecnológico de Costa Rica (TEC) que tiene como tema “Rentabilidad financiera en la renovación de la siembra de café en Los Santos”, Costa Rica. El cual tiene como objetivo establecer un modelo capaz de cuantificar a rentabilidad y el riesgo financiero, al efectuarse la renovación de una ha de café, considerando la tecnología, costos de producción y las variables del crédito, utilizados en finca en la zona de Los Santos, Costa Rica.

El artículo llegó a la conclusión de que al renovar la plantación de cultivo da una rentabilidad negativa dentro los primeros diez años; sin embargo, al ampliar el plazo a catorce años y con cinco años de gracia la rentabilidad inicia a ser positiva pese a que las cajuelas de café tienen de a tener un precio sensible, es decir, a los productores que deseen cambiar sus cultivos de café después de la vida recomendada para las plantas debe hacerse bajo condiciones de préstamo de alrededor de 6,90% anual (Díaz, 2019, p.191).

La investigación realizada, pese a tener carácter cuantitativo, ofrece datos sobre la sensibilidad existente en los precios y préstamos para la renovación de las plantas de café tras 20 años de producción; esto es relevante ya que al pasar los veinte años de vida la productividad y la calidad del café producido en esas fincas disminuye considerablemente y la renovación de cultivos debe estar presente en la mente de los productores y exportadores de café si desean mantener la calidad característica del área de los Santos.(Díaz, 2019, p.183)

Continuando con lo citado con anterioridad, se debe tener en consideración la renovación de los cultivos de café en el área de los Santos es relevante ya que si se pasa de producción en 20 años se compromete la calidad de los productos que los caracteriza, a la hora de desarrollar un plan

de exportación se debe de tener presente que tanto tiempo deben de plantearse la renovación del cultivo y como realizarse sin que se comprometa el nivel productivo que maneja la empresa.

Según el ICAFE (2019) en un artículo denominado “Capacitación de Productores y Beneficiadores sobre el NAMA Café en los Santos”, se presenta el objetivo de estas capacitaciones brindadas en la Zona de los Santos y Corralillo en Cartago, brindar las bases necesarias a los productores y beneficiadores sobre las técnicas necesarias para que sus cafés cumplan con las bases de la NAMA, actualmente los caficultores buscan producir sus cosechas sin utilizar fertilizantes que dañen el ambiente.

Estas iniciativas propuestas en el último tiempo por el ICAFE son beneficiosas para el sector productivo porque se utilizan productos libres de agroquímicos dañinos lo cual también tienen un impacto positivo en el área de la exportación ya que al producir y distribuir productos que tengan una huella positiva sería considerado como un plus ya que en la actualidad se les da mucha relevancia a aquellos productos con una huella de carbono mucho menor. Además, actualmente las exportaciones de café orgánico son aquellas que se realizan en mayor medida en esta Zona.

### **Proyecciones de la investigación**

Se describirá el proceso productivo que implementan los microbeneficios en la Zona de los Santos, se busca observar cuáles son los pasos que desempeñan esta figura de la agro cadena del café para diferenciar sus productos y poder realizar una exportación de café de calidad, además, de observar las variedades que utilizan para poder producir esta clase de café y por último se pretende obtener información sobre la labor de beneficiar y secar el café a pequeña escala, las cuales son las principales funciones de un micro beneficio.

Se explicará el proceso logístico necesario para que la empresa Café Navarro exporte hacia el mercado de los Estados Unidos. En la actualidad Café Navarro es una empresa que se encarga de beneficiar el café y no realiza la exportación de forma directa por lo cual su proceso logístico se encuentra ubicado en el hecho de producir y enviar el producto a una tostadora para que se realicen los demás procesos. Por lo tanto, se espera mostrar los procesos logísticos, los requisitos y los pasos

a seguir para que la empresa se convierta en exportadora y a su vez que implemente el plan para que lleguen a internacionalizarse y que logren comercializar su producto de una forma directa.

Se estudiarán las posibles ventajas y desventajas que obtendrá la empresa Café Navarro al cambiar su modalidad de exportación de forma indirecta a forma directa. En la actualidad esta realiza el proceso de beneficiado solamente, mientras que su exportación la llevan a cabo a través de intermediarios lo cual produce costos más elevados. Por lo que se pretende mostrar las posibles ventajas y desventajas de una exportación directa, debido a que se desea observar los indicadores para analizar la viabilidad para crear un plan de exportación para dicha empresa.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **Historia del Café en Costa Rica**

Costa Rica se ha presentado a lo largo de su historia con un sistema agropecuario el cual se dedica a las operaciones agrícolas entre las cuales destacan el cultivo de café conocido como su “Grano de oro” y a su vez uno de sus principales impulsores en el área de las exportaciones y las frutas como lo son la piña y el banano logran captar la atención de compradores extranjeros, lo cual beneficia la economía de este país. Estos tres productos obtienen credibilidad en el mercado foráneo por el prestigio que tiene Costa Rica como un productor de bienes de calidad y el cual le da importancia al medio ambiente.

Según ICAFE (2015) en su sitio web oficial, la presencia del café en Costa Rica data desde el siglo XVIII siendo la región de la actual Gran Área Metropolitana donde se comenzaron a desarrollar los primeros cultivos de café. Estas regiones gozaban de un clima lluvioso y una temporada seca, sumado factores de temperatura los cuales no variaban en gran medida entre estaciones y sin dejar de lado la fertilidad de sus suelos situación debido a sus componentes volcánicos contribuían a que las plantaciones de café tuvieran éxito y se observara su rápido crecimiento.

Sin embargo, la exportación del café debió esperar varios años para consolidarse y sucedió debido a que alrededor de los años de 1832- 1840 William Lacheur llegado de Inglaterra pacta con Fernández para vender un gran tamaño de sus cosechas, a lo cual Fernández al no tener más opciones decide venderlo con la esperanza de que Lacheur regresara con ganancias, este al regresar decide comenzar a crear lazos comerciales con los productores del café, lo cual representa los inicios del comercio internacional en Costa Rica (ICAFE , 2015, párr 4-6)

Referido a lo anterior, ICAFE (2015) menciona que los esfuerzos de Fernández radican en importantes cambios para el sector cafetalero porque impulsa reformas para la eliminación de más impuestos y promueve la apertura del puerto de Tárcoles y la carretera hacia Puntarenas lo cual contribuye en la exportación de café. Durante los años posteriores se comienzan la creación de

empresas que se dedican exclusivamente a los servicios de exportación e importación siendo el café el objeto más importante en sus operaciones.

Se observa que a lo largo de la tradición de Costa Rica el café ha representado una parte importante de la economía, a su vez ha contribuido para el desarrollo económico y social de la región, se logra evidenciar el impacto del sector de la caficultura en el área de exportaciones ya que aún en la actualidad el café es uno de los principales productos que se comercia con el extranjero y además es de los bienes que se exportan mayormente.

### **Reseña del Café en Costa Rica**

En la actualidad Costa Rica se encuentra en una posición privilegiada cuando se habla de la exportación de café y es que en este país muchas regiones se han dedicado a la producción, procesos y exportación del denominado grano de oro. En los últimos años el café de Costa Rica en especial aquel que ha sido producido en la Zona de los Santos cuentan con varios certificados los cuales legitiman la calidad del grano en los mercados internacionales, de igual forma, el café sobresale dentro de los tres productos que se exportan en gran medida y esto contribuye a su avance social y económico, además de formar parte de la historia y de la idiosincrasia de los costarricenses. (ICAFE, 2015)

El territorio de Costa Rica utiliza ocho zonas para producir, recolectar y procesar el café, además los factores externos como lo son el clima, altitud, suelo varían entre lugares, lo cual provoca una diversificación en la calidad y el sabor del producto cosechado. En un reportaje titulado como “café costarricense se distingue entre los mejores del mundo” Sánchez (2017) y parafraseando su investigación sobre las ocho regiones productivas de café en este país, las cuales son la región Brunca, Orosi, Turrialba, Valle Central, Valle Occidental, Tarrazú y Guanacaste. Siendo la región de Tarrazú, la cual cuenta con mayor prestigio y certificaciones a nivel internacional.

El café de Costa Rica es catalogado a nivel internacional como uno de los mejores del mundo, por ello el principal consumidor de este producto de exportación es Estados Unidos. Es

relevante mencionar que gran parte del café producido en este país es del tipo Arábica debido a que es este tipo el que brinda una mayor calidad en cuanto a aroma y sabor, además, Costa Rica tiene una Ley que prohíbe la siembra de café robusta, esto porque esta clase de café es de una calidad inferior, lo anterior se encuentra basado en la página oficial del ICAFE en la sección denominada el mejor café del mundo (ICAFE , 2015.).

Sin embargo, de acuerdo con el estudio realizado por el ICAFE (2015) el café cultivado en Costa Rica es perteneciente a la especie *Coffea arábica*, debido a que ofrece una mayor calidad de grano, pero no es el único factor que incide en la calidad del café, ya que existen otros que son predominantes, entre las cuales destacan el origen volcánico de los suelos, la localización de los cultivos los cuales deben encontrarse entre los 800 y 1.600 metros, se debe mantener una temperatura de 17° y 28° C y el periodo de lluvia es relevante ya que las precipitaciones anuales deben ser alrededor de 2.000 a 3.000 milímetros.

El café de Costa Rica lleva una selección especial para poder cosecharse. Generalmente las cosechas de café se dan entre los meses de noviembre a febrero en la Zona de los Santos, se llevan a cabo de forma manual, donde se procesa mediante la selección de los granos maduros, son identificados debido a que los granos presentan una coloración roja o amarilla, esto permite que el grano sea lavado de una mejor forma.

Posteriormente, según las ideas brindadas por Sánchez (2017) en su reportaje para el periódico la República, el proceso da comienzo cuando se transportan los granos seleccionados a un beneficiado húmedo donde se separa el grano de la cáscara e inmediatamente se pone al sol, este proceso es denominado secado durando siete días. Es importante la mención, que el tipo de secado es el de mayor demandado dentro de los mercados internacionales, pero no es el único que existe debido a que puede llevar a cabo en el beneficiado solar con una duración de siete días o el secado manual que dura veinticuatro horas.

Costa Rica es un país que destaca en la exportación de café de especialidad también llamado café gourmet, este tipo de café está orientado a ofrecer una calidad superior en la taza, es por este motivo que se busca crear mejoras en los temas de beneficiado y en sus etapas posteriores. Una de

las iniciativas que busca realzar la calidad del café en este lugar son las estrategias de Liquidaciones Diferenciadas, las cuales se encuentran descritas en la página oficial del ICAFE en la sección denominada el mejor café del mundo.

Tomando como base lo explicado por el ICAFE, las Liquidaciones Diferenciadas, buscan ofrecer una mejora a la calidad de los cafés, las cuales consisten en recibir un pago en el café a un precio mayor que el café convencional. Esta estrategia tiene como finalidad, el incremento de las ventas en mercados de café finos poniendo siempre por delante la calidad y no la cantidad, dando énfasis a la oferta de valor agregado para los clientes (ICAFE, 2015).

Derivado de la implementación de las liquidaciones diferenciadas, las acciones que se pueden implementar son: la inscripción, verificación control y el seguimiento de los lotes del café que son de altas calidades para poder comercializarlos en el extranjero. Es decir, aquellas empresas que deseen anexarse a la iniciativa deberán ser capaces de cumplir y comprometerse en recibir, secar, procesar, almacenar y comercializar el grano totalmente separado del resto procesado en forma convencional. (ICAFE, 2015)

Sin embargo, el Icafe ha mantenido otras estrategias orientadas a la mejora de la calidad en el grano de oro para aumentar su prestigio a nivel internacional, una de las estrategias que ha venido implementando desde el 2001 es un Plan estratégico y a su vez el Plan Nacional Cafetalero medidas específicamente orientadas en los procesos centrados en el beneficiado y la comercialización del café a nivel nacional e internacional (Icafe , 2015.).

El café que se produce en Costa Rica presenta características atractivas para los consumidores internacionales por los métodos que se emplean desde la producción hasta el proceso de exportación. Costa Rica ha contado con características en sus suelos que los hacen más fértiles, situación que propensa el cultivo del café. Además, es importante mencionar, la relevancia que tiene el Icafe para los productores y todas las estrategias que esta entidad pone en práctica, enfocadas en el incremento de la exportación de café y en el desarrollo de una mejor calidad para atraer a más consumidores.

## **El Café y el Medio Ambiente**

Costa Rica ha mantenido a lo largo de su historia una conciencia ambientalista, esto se logra observar en las campañas de reciclaje y concienciación medio ambiental que han dispuesto por todo su territorio. Sin embargo, este país también participa en las propuestas medio ambientales tal como su participación en la reunión realizada en 2018 donde su objetivo fue el de avanzar en la Agenda 2030. Además, ha realizado esfuerzos por la descarbonización de Costa Rica del 2018 al 2050. (Objetivos de Desarrollo Sostenible [ODS], s.f)

Según lo expuesto por el ICAFE, se puede concluir que el café es considerado sostenible ya que es amigable con los productores y campesinos, quienes han obtenido una herramienta para subsistir, al hacer uso del café como instrumento que evita la migración a gran escala de las zonas rurales a zonas urbanas. En estos momentos y debido a la dependencia de las zonas rurales a los productos agrícolas, tanto las entidades como el Ministerio de Agricultura y Ganadería [MAG] y el ICAFE han creado programas para mitigar los impactos del cultivo de café en el medio ambiente (ICAFE,2015).

Continuando con el estudio citado con anterioridad, dos hectáreas de café es equivalente a una de bosque virgen, esto lo convierte en el segundo bosque más importante para Costa Rica, por motivo de que elimina el dióxido de carbono. Por otra parte, en diversos estudios preparados por el MAG, en regiones donde el café es la actividad socioeconómica principal, se establece que los agroquímicos utilizados en los cultivos de café no son considerados como contaminantes hídricos.

Lo mencionado anteriormente se ha debido a las buenas prácticas agrícolas llevadas a cabo por los productores. Se pueden destacar prácticas como: el uso de una sombra intercalada que permite una protección de los rayos de sol al cultivo, además, el uso trae aportes positivos al caer las hojas estas se transforman en abogo orgánico y en un método para evitar la erosión en cultivos con pendientes amplias. Asimismo, las plantaciones de café no utilizan insecticidas, debido a que el control de la maleza es mediante la forma manual y uso de químicos (ICAFE,2015).

De este modo, la aplicación de los químicos se da de forma racional y manual de planta a plana y no en modo aéreo evita que los químicos se esparzan más de lo necesario, evitando la contaminación del ambiente. Sin embargo, todas estas prácticas agrícolas buscan la finalidad de mitigar el daño medio ambiental en un determinado porcentaje, no obstante, el beneficiado siempre va a causar daño al ambiente. Sin embargo, relacionado con las prácticas agrícolas se encuentra el proyecto dirigido por el MAG y el ICAFE denominado NAMA Café (ICAFE, 2015).

Debido a lo expuesto anteriormente, se evidencia que Costa Rica es un país que, si bien depende en gran medida de la producción agrícola especialmente en el ámbito del café, se ha logrado equilibrar la producción agrícola con un desarrollo sostenible que le da como resultado un posicionamiento a nivel mundial por sus buenas prácticas agrícolas. Además, se demuestra el interés de diversas instituciones como el ICAFE y el MAG en que las producciones no causen daño ambiental.

### **NAMA café**

De lo expuesto por Pintor y Ángel (2017) en su informe, se entiende que el concepto de NAMA consiste en la implementación de tecnologías dentro del sector cafetalero, estas tecnologías se encuentran orientadas en la mitigación de los gases que causan el efecto invernadero provenientes de los sectores cafetaleros. El proyecto descrito busca obtener un beneficio económico, social y de conciencia ecológica. Una consecuencia positiva que se busca al implementar el NAMA Café es el aumento en la competitividad derivado del ingreso a los mercados de un café orgánico, bien que su demanda ha ido en aumento.

En el estudio sobre el NAMA café se menciona que es un proyecto ambicioso, debido a que propone implementar las transformaciones de manera conjunta la producción y el proceso de industrialización del café. Se espera que la implementación del programa NAMA café, sea puesta en práctica por todos los integrantes de la producción del café, aun cuando es complicado dado a que se requiere diversos conocimientos en estas áreas para que el proceso pueda implementarse de una forma adecuada y que se logren obtener los resultados esperados (Ministerio de Agricultura y Ganadería [MAG], 2016).

El sector cafetalero es un componente clave en la economía nacional, esto debido a los grandes ingresos que genera, pero también se ha determinado que es un sector contaminante, por lo que diversas instituciones como el MAG e ICAFE han realizado esfuerzos en conjunto para convertirlo en un producto amigable con el ambiente, mediante esta perspectiva se logra poner en marcha el proyecto NAMA café, enfocado a ayudar a Costa Rica en los aspectos necesarios para que logre convertirse en carbono neutral para el año 2050.

De acuerdo con el Instituto del Café de Costa Rica el café forma parte de la identidad de Costa Rica y pese a esto, este producto representa un 25% de las emisiones de gases contaminantes cuando se trata del sector agropecuario, sin embargo, orientado a lograr la meta de carbono neutral instituciones tanto públicas como privadas orientan sus esfuerzos para lograr esta meta nacional. El proyecto de NAMA café tiene como objetivo “Contribuir a la mitigación de los gases de efecto invernadero en el sector agrícola mediante medidas apropiadas en el subsector café” (ICAFE , 2015).

Es importante mencionar que el NAMA, puesto en práctica en Costa Rica, es el primer proyecto de esta índole financiado a nivel mundial, el cual, convierte al país en el pionero en temas de sostenibilidad en la cadena de valor del café, que servirá de base a diversos países interesados en esta temática. Según el (MAG, 2016), las fuentes de financiamiento para el proyecto son:

BID/FOMIN para el establecimiento de los programas piloto y creación de capacidades en el proyecto “Producción de café Bajo en emisiones de carbono”; la segunda es del NAMA FACILITY para la implantación de las medidas y que se ejecutará por medio de la GIZ con fondos del Gobierno Alemán e inglés (p.83).

En un informe sobre el NAMA café se explican las medidas a utilizadas en el programa con la finalidad de lograr los objetivos propuestos: todos los miembros de la cadena de valor en el café desde el agricultor hasta el exportador deben velar por el cumplimiento de este programa. Entre las medidas mencionadas se encuentran, la reducción y uso de fertilizantes, uso y tratamiento eficiente del agua y la energía en el procesamiento del café y la apertura de un programa de fomento de

sistemas agroforestales, que tiene como finalidad el implemento de fertilizantes sintéticos (ICAFE, 2015).

Siguiendo con las prácticas que el sector cafetalero implementaría para que este producto se vuelva más competitivo, se da, primeramente, el uso y los tiempos idóneos para la fertilización de los cultivos, ya que si se incumplen con los tiempos de uso se puede contaminar más. Seguidamente, en el beneficiado de café se busca el reducir el uso del agua para el lavado del café y se busca mediante una forma innovadora convertir la biomasa resultante del periodo de beneficiado en energía. Para finalizar, con el Programa de fomento de sistemas agroforestales (SAF) se busca la siembra de los 70 árboles por hectárea de café (ICAFE, 2015).

Por otra parte, la finalidad que persiguen todos los esfuerzos del NAMA Café están orientados a que los miembros de la cadena de valor del café, desde el productor hasta los exportadores, cuenten con las herramientas agronómicas y tecnológicas para establecer conexiones con compradores internacionales interesados en la obtención de un café sostenible. A su vez, buscan establecer un nexo de financiamiento a largo plazo para contribuir con países que tienen como meta convertirse en países carbono neutral. (Pintor et al, 2017)

El proyecto NAMA café es una estrategia útil para que Costa Rica logre cumplir su meta de convertirse en carbono neutral para el año 2050, sin embargo, para esto es necesario que todos los miembros de la industria cafetalera se comprometan con la implementación de este programa. Según el enfoque de NAMA café, este producto es sostenible con el ambiente, factor que favorece de gran manera su producción y exportación manteniendo competitividad y abriendo puertas a nuevos nichos de mercado.

### **El proceso de beneficiado del café**

El beneficiado de café es la principal actividad que realizan los microbeneficios encargados de la recolección de los frutos de café que serán posteriormente exportados mediante un intermediario o de forma directa. Es inevitable que esta actividad dentro del ciclo de producción del café no cause contaminación alguna, ya que se depende en gran medida del agua, que se utiliza

en el proceso de lavado donde se contamina y también del hecho de generar la denominada broza de café, la cual se caracteriza por poseer un aroma incómodo.

En una investigación realizada por Godinez (2017) titulada *Propuesta de eficiencia de los recursos energéticos (energía eléctrica y gas propano) en el proceso de tostado de café, de la empresa Nova Café*, se encuentra el concepto de las buenas prácticas agrícolas dentro de la modalidad de beneficiado húmedo las cuales son consideradas aquellas que contribuyan a la conservación del medio ambiente donde se llevan las acciones de convertir el grano de oro, que es aquel que es recolectado durante los meses de noviembre a marzo en Costa Rica, en café pergamino seco con punto comercial, es aquel utilizado para el comercio.

Parafraseando al ICAFE (2015) en su reseña sobre las prácticas medioambientales en la producción y exportación de café, el proceso de mitigación en los efectos nocivos del medio ambiente durante la producción del grano, no se pueden aplicar a la hora de beneficiado de café; esto debido a que en la producción de aproximadamente cuarenta y seis kilogramos de café oro (es aquel que en Costa Rica es mayormente exportado) se debe producir entre cuatro y hasta cinco veces la cifra en fruta, lo cual provoca una gran cantidad de desechos nocivos para el ambiente.

Tomando las ideas más importantes del estudio del MAG (2016) el proceso de la industrialización del café es el beneficiado de este mismo, es considerado el mayor contaminante dentro de la cadena de valor del café, el uso volumétrico de agua que se requiere para lavar la fruta, se contamina al entrar en contacto con los granos, esta situación provoca que este líquido no se logre reutilizar, otro factor que altera el ambiente es el proceso de purificación de componentes carbohidratos que presenta el café. Además de gran cantidad de desechos, que en diversas situaciones no son tratados.

Continuando con el estudio citado anteriormente sobre la contaminación de los beneficiados, se concluyó que la mitad de los contaminantes, es decir el 50% del daño se lleva a cabo durante el proceso del beneficiado del café. Para poder realizar el beneficiado se usa el agua que es utilizada en el proceso de beneficiado de la fruta, donde el tratamiento del agua se da mediante el proceso aeróbico, es decir, en este proceso participa el oxígeno para lograr la oxidación

del sustrato, sin embargo, es viable la realización del proceso de fermentación en un proceso anaeróbico, en el cual no se utiliza el aire en el proceso de fermentación del café (MAG, 2016).

El agua juega un papel primordial en el proceso de industrialización del café, el ICAFE hace referencia a la existencia de un acuerdo interinstitucional entre entidades como la misma que realiza el estudio, Ministerio de Salud, Acueductos y Alcantarillados y el Servicio Nacional de Electricidad, este documento tiene procedencia desde 1992 y se debió acatar de forma obligatoria en todos los beneficios húmedos dentro de Costa Rica desde la cosecha de los años 1996 y 1997 para su funcionamiento, según dicho acuerdo las mejoras que se deben implementar consisten en (ICAFE, 2015):

- El grano deberá encontrarse sin cascará en los procesos de lavado y transporte.
- El agua utilizada en el beneficiado de la fruta deberá ser tamizada, para eliminar los químicos que se derivan del café.
- Para evitar el uso desmedido del factor acuífero se propone la reutilización del agua para lavar el grano.

Igualmente, en el estudio realizado por el ICAFE se menciona la importancia de dar un correcto tratamiento a la pulpa del café, la cual está compuesta principalmente por azúcares y materia orgánica que al descomponerse tiene como consecuencia la producción del gas metano, el cual genera un olor molesto en el aire. Este tema se encuentra incluido dentro del proceso de beneficiado lo que causa que se produzca más Gas de efecto invernadero (ICAFE, 2015).

Para intentar controlar la contaminación derivada de la pulpa del café se han implementado estrategias que pueden ser llevadas a cabo por los microbeneficios y beneficios más grandes como lo son las descritas a continuación: cuando el café este despulpado se debe transportar sin que una gota de agua le tocara, esta medida llevada a cabo es con la finalidad de utilizar la pulpa como un medio de fertilizante natural. Por otra parte, el denominado café pergamino, es aquella cáscara que posee el café durante el proceso de producción y recolección, se busca utilizar mediante la quema para generar la energía usada en el secado (Alpízar, Madrigal y Salas, 2018).

La implementación de las acciones descritas con anterioridad, además de mitigar el impacto medioambiental provocado por los procesos cafetaleros también genera una eficiencia en los costos productivos derivados del proceso de industrialización del café, porque se busca reutilizar el factor acuífero durante el proceso del lavado de café e implementar el uso del café pergamino como una opción para obtener la energía para realizar el proceso de tostado.

### **Categorías de los Granos de Café**

El café en la actualidad constituye la bebida no alcohólica más consumida a nivel mundial y debido a esto existen diversos sabores de café unos más fuertes y otros más suaves, esto es originado por la gran variedad en los tipos de grano de café los cuales tienen una apariencia distinta y su tratamiento es también distinto lo que conduce a que la calidad también sea diferente. Sin embargo, pese a la existencia de más de 100 especies de Coffea en el mundo los más conocidos son los granos de Coffea arábica, Coffea Canephora Coffea ibérica.

Parafraseando lo dicho por Rojo y Pérez (2014) mencionan brevemente la historia del café, la cual se remota a el continente africano cerca de Etiopía y las islas de Madagascar, sin embargo, diversos historiadores han argumentado que el origen del café se sitúa mayormente en Etiopía. Desde este país se comenzó a expandir a los países alrededor de Egipto, Arábica y Yemen donde comienza a propagar, esto sucedió alrededor del siglo XV. Por otra parte, a partir de 1690 se comenzó a reproducir en América, este café fue traído desde lo que se conoce actualmente como Indonesia.

De las dos especies mencionadas con anterioridad son desarrolladas más variedades que son cultivadas en diferentes regiones, esto según un estudio realizado por Velázquez (2019) para la entidad de Guatemala denominada Asociación Nacional del Café [Anacafé]. Tomando como idea el estudio citado, es importante detallar que la variedad de café que es cultivada en Costa Rica para la exportación es la Coffea arábica, debido a que, según el ICAFE, esta especie brinda una mayor calidad en su grano y en cuanto a la taza es más aromática.

Las principales características de la variedad *Coffea arábica*. Este tipo de cultivo es el más producido y consumido a nivel mundial, representando aproximadamente el 60% de la obtención del café. Por otro lado, es importante detallar que de las más de 100 especies de *Coffea* que existen, la variedad arábica es la única que es autógama, es decir, se poliniza por sí misma. Esta condición permite que la genética se mantenga estable, sin embargo, se han producido variedades diferentes de arábica para que de esta forma sean más adaptables a diferentes alturas, acidez de los suelos y temperaturas (Velázquez, 2019).

De acuerdo con el estudio citado con anterioridad, una variedad nacida de la planta *Coffea arábica* es la caturra, esta especie se conoce por ser descubierta en Brasil durante los años 20 y es considerada como una mutación de la planta Bourbon, se caracteriza porque sus frutos tienen tonos amarillos y rojos, esta especie es sembrada en Costa Rica ya que produce alrededor de 64 quintales por hectárea. Además, de esta clase de variedad de café presenta una muy buena calidad (Velázquez, 2019).

De igual forma, tanto la variedad denominada Caturra como la variedad denominada Catuaí son las más importantes dentro de la producción exportable que presenta Costa Rica. La denominada Catuaí tiene como característica ser un poco más altas que la caturra, al igual que la antes mencionada presenta dos tonalidades en sus granos siendo rojo y amarillo. Es una variedad caracterizada por ser una buena productora ya que en condiciones óptimas podría llegar a recolectarse en café pergamino un aproximado de 79 quintales por hectárea (Velázquez, 2019).

En Costa Rica se producen muchas variedades más del café, las anteriormente mencionadas son las más recomendadas para la exportación por su calidad de grano y por su calidad aromática; además, se cultivan tres variedades más que, aunque de menor calidad, presentan gran aceptación dentro de los productores costarricenses. Estos tres tipos son denominados como Catimor (cr-95), Sarchimor y la especie autóctona Villa Sarchí.

En una investigación llamada “comportamiento de tres cultivares de café (Catimor, Colombia, Costa Rica 95) en el valle de Perené, Junín, Perú. Se establece que el Catimor es una variedad híbrida proveniente de la Caturra roja y un híbrido de Tibor, en un inicio se consideraba

que está variedad poseía una calidad superior a las demás, sin embargo, fue descartado poco después, pero las regiones de Turrialba y la Zona Norte de Costa Rica la prefieren, debido a su resistencia a diversas enfermedades principalmente la roya (Alarcón, Alvarado, Borjas y Castro, 2018)

Seguidamente, se encuentran las especies denominadas como Sarchimor y Villa Sarchí. La especie Sarchimor es una planta híbrida del arbusto de Villa Sarchí y el Híbrido Timor, esta es una especie que es altamente resistente a enfermedades asociadas al café; no obstante, no logran cumplir con los estándares de calidad del ICAFE. Por otra parte, la especie denominada como Villa Sarchí, a excepción de las anteriores, es una mutación natural de la especie Borbón cultivada en la Granja en la localidad de Sarchí, ella cumple con una tasa de calidad buena, sin embargo, la rentabilidad asociada con este espécimen no es muy alta.

A continuación, se menciona la otra categoría de café que es económicamente rentable, la cual es denominada como *Coffea Canephora* también conocida como café Robusta, la cual proporciona el 40% del total de producción a nivel mundial, además es el segundo grano más producido. Los granos del *Coffea Canephora* son más pequeños que los arábigos y con menos acidez. Es importante mencionar que la especie de café Robusta fue prohibida su siembra en Costa Rica por un decreto desde 1988, debido a la baja calidad que presenta su grano (Velázquez, 2019).

Por otra parte, el ICAFE (2016) basado en este documento se puede establecer la importancia del café Robusta en las circunstancias de las plagas y enfermedades, ya que se ha comprobado que al ser esta especie no es tan susceptible como lo es el arbusto Arábica a la hora de contraer enfermedades. Esta especie es mayormente producida en Indonesia y Vietnam, estos países han aumentado su producción de Robusta para sustituir el café arábico de sus territorios con la finalidad de reducir costos de producción y aumentar su utilidad; es decir, comienzan a tener mayor preocupación por generar un volumen productivo mayor, aunque sacrifiquen calidad.

### **Ilustración 1. Diferencias en las variedades de café**



Nota: Arne 2017

En la imagen anterior se pueden observar las diferencias físicas entre los granos de cafés de la variedad Arábica y Robusta. Las características físicas que los diferencian son en el caso del café Arábico, parte izquierda de la imagen, tiene forma cerrada y con unas líneas que aparenta ser un zigzag. Por otra parte, el café robusto, lado derecho de la imagen, presenta de características el ser más pequeño que el arábico y el poseer una fisura semi abierta.

En síntesis, de las dos especies de café económicamente rentables que existen, Costa Rica da prioridad a la calidad de su tasa en lugar de la producción, lo que convierte a este país como un competidor en la materia de exportación de cafés de especialidad, debido a que, los grandes productores y exportadores de café como lo es el caso de Brasil y Vietnam se ven mayormente atraídos por la producción y rentabilidad de sus cafés sacrificando la calidad de estos.

### **Zonas Cafetaleras**

Costa Rica es un país dotado de una gran belleza escénica, se encuentra formado por tierras nuevas. Este último factor beneficia a la agricultura, por ser una tierra que posee minerales que le ayudan a desarrollar los productos de una forma más eficaz los, dentro de los productos agrícolas se destaca el cultivo del café. Este arbusto en especial la variedad de Coffea Arábica se caracteriza por ser sensible a las enfermedades como la roya, situación que preocupa continuamente a los productores del grano de oro y es sensible a la acidez de los suelos, lo que dificulta aún más que puedan ser cultivados en cualquier suelo.

Parafraseando a Guillén (2018) en la tesis titulada demanda para el consumo de café molido en la comunidad de San Cristóbal Norte y análisis de la situación financiera de la empresa cafetalera Brisas, realizada para la Universidad de Costa Rica [UCR], en la actualidad, la gran parte de los pequeños productores poseen menos de cinco hectáreas del café, sin embargo, representan el 92 por ciento de la producción, demostrando que aunque poseen poca cantidad de tierra son una fuerza laboral importante.

Por otro lado, según el ICAFE (2015) en su página dedicada a las zonas cafetaleras los sectores cafetaleros en Costa Rica se dividen en ocho regiones diferentes. Estas regiones presentan diferencia en las plantas utilizadas para la producción del café, esta gran variedad en las especies utilizadas derivada del Coffea Arábica es permitida por la diversidad en los climas, los cuales contribuyen a que el grano sea más duro o suave, además, de la altitud que está relacionada directamente con el nivel aromático y de acidez. Sin embargo, el aporte que realiza cada zona cafetalera es diferente ya sea en productores y granos.

En la tabla que se presenta a continuación se citan las principales zonas productivas del café en Costa Rica, la finalidad de observar el papel que tienen estas zonas en la producción del café en porcentajes, además, de mostrar cuál de estos lugares representa el lugar más importante para la producción del café.

**Tabla 1 Zonas cafetaleras de Costa Rica**

**Regiones cafetaleras**

Los Santos	36,6%
Valle Occidental	19,3%
Valle Central	14,8%
Pérez Zeledón	13,6%
Coto Brus	9,1%
Turrialba	5,3%
Zona Norte	1,3%

Nota: Parreaguirre 2018. Periódico la República

Cabe destacar que de entre todas las zonas productivas del grano de oro la más sobresaliente es la denominada Zona de los Santos, debido a la altura de suelos y a la temperatura que mantiene esta región, sumado a ello el posicionamiento en la mente de los consumidores del café producido en esta zona, empero, las restantes zonas productivas se han asociado con el Convenio de Mejoramiento de la Calidad, este convenio consiste en el que los productores certifiquen la calidad con la que cuentan los cafés producidos en las regiones.

### **Zona de los Santos**

La región suroeste del Valle Central en la actualidad conocida como la Zona de los Santos, abarca algunas comunidades como: Corralillo y Tobosi, perteneciente a Cartago, y algunos poblados del cantón sur de Desamparados como lo son: Frailes y San Cristóbal Norte y Sur; poseen similitudes en aspectos como altitud, clima y suelo debido a estas características también se contemplan dentro de esta zona cafetalera.

En el estudio de Guillén (2018) en su trabajo de tesis para la UCR, se menciona que la cantidad de tierras cultivadas para café abarca 22 000 hectáreas aproximadamente, donde el café mayormente utilizado es la variedad Arábica, con características de corte bajo, enfocada en la producción de Caturra y Catuaí, buscada por su bajo sabor a cafeína. En cuanto a la producción esta equivale a 170 560,6 toneladas lo cual es un promedio de 682 242 fanegas. (p.23-25)

La zona de los Santos cuenta con dos estaciones bien definidas lluviosa y seca, donde la primera tiene una duración de siete meses, lo cual favorece en la florea del café. En relación con la temperatura esta oscila entre los 19° a 22° C. El factor de la altitud de los suelos es un determinante para la cosecha del café, en los Santos la altitud promedio de 800 a 1900 metros, estos suelos tienen características que favorecen al café debido a la gran cantidad de sedimentos y la acidez que es muy alta (Guillén, 2018).

En la tesis mencionada anteriormente, se resalta la importancia de conocer la calidad de los cafés elaborados en los Santos, los cuales cuentan con reconocimiento nacional como internacional. Al implementar modificaciones técnicas e insumos, estos han sido una propulsión para diversificar

y mejorar el café de la zona. El auge que se registra en los últimos años con la creación de micro beneficios ha tomado impulso propiciando en los pobladores creación de sus propias empresas enfocadas en una excelente taza (Guillén, 2018, p.27).

La relevancia que ostenta la Zona de los Santos en relación con la exportación de café es mucha, esto por motivos de los reconocimientos internacionales que tiene de la calidad en su taza, además de que la variedad cultivada en esta región es conocida por proporcionar una calidad sobresaliente sumando a este factor la altitud y el clima de la Zona de los Santos lo cual beneficia los cultivos de café, añadiendo el fuerte aumento en creación de micro beneficios que se ha evidenciado en este lugar.

### Otras zonas productivas

En la siguiente tabla se puede observar información relevante sobre las demás zonas productivas de café en Costa Rica, la información detallada a continuación se centra en el tema de la diferencia que existe entre cada factor que pueda afectar la cantidad y calidad que poseen el café de las distintas zonas; los factores que se mencionan, debido a que son los más relevantes son: altitudes y localidades.

**Tabla 2. Zonas productivas de Costa Rica**

Zona productiva	Localidades	Altitudes	Temperaturas
Brunca	Coto Brus y Pérez Zeledón.	800 a 1700 metros	18°C a 34°
Guanacaste	Puntarenas, Guanacaste y Alajuela.	600 a los 1350 metros	Superan los 30°C
Orosi	Orosi, Cachí y Paraíso	1000 a 1350 metros	
Tres Ríos	Tres Ríos cerca del Volcán Irazú	1 200 a 1 650 metros	21°C

Turrialba	Zona de Turrialba cerca al Volcán Turrialba	600 a 1300 metros	21,5°C
Valle Central	San José, Alajuela, Heredia y Cartago	1000 y 1400 metros	20°C
Valle Occidental	San Ramón, Naranjo, Palmares y Grecia	700 a 1700 metros	21,5° C

Nota: Instituto del Café de Costa Rica (s.f)

### Estructura de la Agrocadena del café

La idea que sugiere Camacho, Rodríguez y Soto (2018) es la del concepto de agrocadena del café, parafraseando sus palabras, la agrocadena corresponde a todos aquellos procesos necesarios para llegar a un producto final; es decir, proceso productivo, industrial, comercializador y por último el consumo. Por otra parte, dentro del proceso de la agro cadena se menciona que el elemento primario son todas aquellas personas y procedimientos dedicadas al cultivo del café conocidos como productores, sin embargo, para lograr obtener el café verde o tostado para consumo interno o exportación es necesario que el café sea trasladado de una figura a otra.

En la siguiente tabla se muestran las cantidades de café que manejaron los principales miembros de la agrocadena del café en Costa Rica durante el año 2017. Las cifras mostradas a continuación son expresadas en sacos de 60 kg, donde se logra evidenciar que la mayor cantidad de producto es manejada por los productores y existe una amplia diferencia en cuanto a cantidad de producto manejado por las restantes figuras de la cadena de valor del café.

**Tabla 3. Movimiento del café por miembro**

Figura	2016-2017
Productores	43.035
Beneficiarios	246
Exportadores	76
Torrefactoras	65

Nota: Parreaguirre (2018) citando los datos del ICAFE

Por otra parte, el ICAFE ha tenido un papel fundamental en el área referente a los procesos cafetaleros, tanto productivos como de exportación, esto los ha llevado a dividir el sector, el cual se encuentra conformada por cuatro sectores, y a implementar la Ley 2762, encargada de regular los sectores y los porcentajes correspondientes a cada sector, es importante mencionar que en esta ley el porcentaje mayor se debería entregar al primer miembro de la agro cadena.

## **Productor**

De acuerdo con la definición que brinda el ICAFE (2015) en su página oficial el productor es considerado: “Toda persona que tiene derecho a explotar una plantación de café por cualquier título legítimo y entrega el café en fruta al beneficiador” (párr. 1). Tomando como base ideas del autor anteriormente citado los productores de café son considerados el primer eslabón en la cadena productiva cafetalera y son todas aquellas personas que tienen relación con los procesos agrícolas hasta la entrega del café al beneficiado.

Por otra parte, según Guillén (2018) en la actualidad, la gran parte de los pequeños productores poseen menos de cinco hectáreas del café; sin embargo, representan el 92 por ciento de la producción. Los restantes porcentajes se encuentra divididos en un 6 por ciento para una cantidad cinco y veinte hectáreas y para finalizar, el restante dos por ciento es atribuido a aquellos productores que poseen una cantidad para cultivar café mayor a veinte hectáreas.

## **Beneficiador**

Mencionando aspecto destacados en la página del ICAFE se explica que el beneficiador es el segundo eslabón en la cadena de valor del café. En Costa Rica se sitúan alrededor de 94 beneficiadores encargados de poseer una planta de beneficiado y recibir la materia prima para dar con un producto final en este caso café verde. Los beneficiadores trabajan en conjunto con los recibidores, lugares que reciben la fruta y la almacenan por un periodo de tiempo para posteriormente trasladarla a la planta del beneficiador donde posteriormente se dará el proceso de beneficiado (ICAFE, 2015).

Por otra parte, destacando ideas propuestas por Guillén (2018) se especifica que dentro de los servicios que ofrecen se encuentran: de almacenamiento de insumos, asistencia técnica y servicios de crédito. Los beneficiadores tienen que encontrarse registrados ante el ICAFE y tienen que cumplir con las normas que estipulan entre la que destacan el porcentaje de utilidad que se toma del valor de transacción y está utilidad es del 9 por ciento, después de haber deducidos los costos del procedimiento de beneficiado.

### **Micro beneficios**

La idea principal que sugiere Umaña (2016) sobre la figura de los microbeneficios es la existencia que tienen desde el 2000 y del rápido crecimiento que han tenido. Esta figura realiza las mismas labores que los beneficios, empero, se da en menor escala. La principal característica que presenta esta figura es la cantidad que pueden beneficiar ya que se encuentra entre las 2000 a 2500 quintales por cosecha, sin embargo, los micro beneficios ponen su atención en la calidad.

Continuando con las ideas más importantes de la autora anteriormente mencionada son los beneficios que obtienen los productores a la hora de implementar esta modalidad como lo es el aumento en los ingresos que son percibidos por los productores, debido a que de esta forma el producto que se cosecha tendrá un valor agregado mayor, esto se justifica debido a que la implementación de los microbeneficios es de fácil manejo y con una inversión que se considera accesible.

### **Exportador**

Según lo descrito por el ICAFE (2015) Costa Rica exporta el noventa por ciento del café producido en este país, es por este motivo que los exportadores cumplen una función determinante ya que son los encargados de vincular a los importadores con los beneficiadores y son los encargados de negociar los volúmenes de la exportación de las diferentes modalidades de café, es debido a la poca experiencia con la que cuentan los productores que esta figura se vuelve indispensable.

En Costa Rica existen alrededor de treinta firmas exportadoras, pero el setenta por ciento laboran en pequeña escala. Es importante mencionar que esta figura debe de inscribirse y cumplir con las disposiciones que estipulen la Ley del ICAFE, de todas ellas la más importante menciona que la utilidad que perciba esta figura nunca deberá sobre pasar el 2,5 por ciento del valor de transacción cuando se negocia con las fluctuaciones de mercado y un 1,5 por ciento cuando actúe como intermediario (ICAFE, 2015).

### **Torrefactor**

De la página principal del ICAFE se interpreta que en la actualidad se encuentran registradas setenta y tres empresas dedicadas a esta actividad. La torrefacción cafetalera es aquella función que tienen las empresas de tostar, moler o cualquier otro proceso industrial que necesite el grano para poder ser consumido en los mercados domésticos o bien ser exportado en modalidad molida, es importante mencionar, que esta figura no participa frecuentemente en los procesos de exportación (ICAFE, s.f.).

### **Tipos de Beneficiado**

Este proceso según Valerezo (2017) citando a Anacafé (2011) “el beneficiado de café se define como el proceso de transformación de café cereza a café pergamino de manera húmeda o seca”. (p.1) Es decir, pertenece al segundo eslabón de la cadena de valor del café y es en este procedimiento donde se dan los pasos del recibo, despulpado, remoción de mucílago, lavado, diversas clasificaciones y secado del café para poder transformar el café de cereza a café pergamino.

En la tabla que se encuentra a continuación se hace una breve mención al proceso que se realiza en los dos tipos de beneficiado que existe, además de mostrar la principal diferencia que existe del beneficiado tipo húmedo y de la misma labor realizada mediante la modalidad seca, sumando a ello la repercusión en la calidad del grano ocasionada por el proceso de beneficiado sea positiva o negativa:

**Tabla 4. Tipos de beneficiado**

Tipo de beneficiado	Proceso
Beneficiado húmedo	En este proceso se utiliza el agua para lavar los granos de café y eliminar la miel, además, se da la selección de los granos para posteriormente secarlos utilizando el secado natural.
Beneficiado seco	A diferencia del anterior, en este proceso no se da el lavado del grano se pasa al proceso de secado hasta obtener de un 10 a un 11 por ciento de humedad, este proceso es lento.

Nota: Elaboración basada en los datos de Betancur (2016), Guillén (2018) y Mundo Cafeto (2018)

### Enfermedades del Café

Parafraseando el estudio de Villareyna (2017) el café es un bien productivo que es muy susceptible a diversas enfermedades que pueden dañar ya sea su fruto o la planta, estos males pueden ser causados por factores climáticos, bacterianos, virológicos o por hongos, estos elementos repercuten sobre la productividad y rentabilidad de los cultivos y a su vez representan un desafío a la hora de enfrentarlos. A continuación, se mencionan las enfermedades más comunes en el café.

**Tabla 5. Enfermedades del café**

Enfermedad	Características	Consecuencias en la planta	Tratamiento
<b>Antracnosis</b>	Es causada por un hongo. Las principales características son las manchas que varían de color entre café y gris y	Muerte de hojas y ramas de la planta cafetalera. Se pudren los granos del café y las semillas.	Uso quincenal o mensual de los químicos dedicados a su combate. Control de la maleza.

	que se expanden por toda la hoja		Recolección de material orgánico.
<b>Broca del café</b>	Transmitido por un insecto que deposita sus huevos en el fruto del café donde se desarrolla toda la vida de este animal	Baja calidad del café oro. Caída del fruto. Altos costos de producción. Pérdida en el peso del grano de café.	Supervisión constante de los frutos que se encuentran dañados. Implementar insecticidas poco utilizados para esta plaga con la finalidad de evitar una resistencia.
<b>Ojo de gallo</b>	Es causada por un hongo que afecta las hojas de la planta y es característico una mancha de color bardo que se comienza a expandir y cuando se extiende por la hoja de café cambia a un color más gris.	Produce la muerte de la planta cafetalera y de los frutos de esta.	Eliminar la sombra excesiva Implementar la poda de la maleza de una forma frecuente Fertilizaciones
<b>Roya</b>	Es transmitida por un hongo se caracteriza por manchas que presentan un tono amarillento en la zona superior de la planta y que se puede llegar a expandir por el resto de la hoja causando una coloración anaranjada.	Provoca la muerte de planta y es de especial preocupación debido a que se expande en temporada de lluvias.	Dando un buen mantenimiento a la maleza y hierbas. Utilizar plaguicidas que eliminen los focos de infección.

Nota: Elaboración propia basado en investigaciones sobre enfermedades de Cenet et al (2016), Cortez (2017) y Villareyna (2017)

### Proceso de Exportación del Café

## **Panorama del café de exportación**

El café sin lugar a duda es uno de los productos que destacan a nivel internacional en cuanto a mercado exportador se refiere, específicamente es el segundo producto más exportado. En la actualidad millones de personas dependen del cultivo, producción y exportación del café para obtener sus ingresos, por lo cual las exportaciones ayudan a los países a mejorar su situación económica y el desarrollo social de las mismas. Sin embargo, se debe de encontrar enterados los productores y exportadores de las tendencias que está tomando tanto la producción como el consumo de café a nivel nacional como a nivel internacional para ser parte del panorama internacional.

En un estudio para el periódico La República se hace referencia a que en el último año la tendencia del café en cuanto a precios se encuentra a la baja esto debido al creciente auge de las exportaciones de Vietnam, que se ha posicionado según la Organización Internacional del Café [OIE,2019] en el segundo productor a nivel mundial, sin embargo, este país se ha convertido en el principal exportador de café, situación que ha debilitado las exportaciones de café arábica de países productores como lo son Colombia y Brasil y a estos acontecimientos se les suma los altos costos en el área de la caficultura (Calvijo, 2019)

De acuerdo con el artículo de Calvijo (2019) anteriormente mencionado, se proponen estrategias para mitigar los efectos de las bajas en la exportación como lo son:

Buscar acciones conjuntas Estado-productores-compradores para la creación de un fondo de unos US\$10.000 millones para dar soporte a los pequeños productores; y ii) revivir la figura del Pacto Cafetero Global, buscando “precios justos”, se evidencia que son estrategias que recomendablemente deberían ser aplicadas por los países exportadores de café a nivel mundial por que es indispensable la comunicación de los productores con los organismos nacionales y a su vez las negociaciones con organismo internacionales para regular la actual crisis cafetalera (párr.2).

En cuanto a los datos de producción del café en el periodo 2019 se observa cómo se ha desarrollado el panorama mundial en cuanto a producción. Primeramente, el crecimiento que ha tenido países como los son Vietnam y Brasil, este último ha incrementado su producción hasta en un 10%. Por otra parte, Colombia, uno de los países más productores, ha mantenido su producción anual, pero los países centroamericanos son aquellos que no han visto mejoría, por el contrario, la producción de estos países se ha comenzado a reducir se menciona que decreció en 6,4%. (Calvijo, 2019).

Asimismo, en el reporte de Calvijo (2019) se citan las estadísticas del año 2019 para el consumo de café, en ese año se dio un incremento y se situaron como principales consumidores el sector norteamericano, el mercado de la Unión Europea y el autoconsumo de Brasil, esto significa que el año cerró con un exceso de oferta. Es por este motivo que para el año 2020 se esperaba un equilibrio de demanda, pero en el factor del precio se esperaba constancia debido a la devaluación de monedas en América.

Seguidamente, en Costa Rica según un reportaje para el periódico La Nación la idea principal sugiere que la producción entre el 2018 y el 2019 decayó en 14,84% siendo la cosecha más baja en los últimos cuarenta años. Esto se argumenta basado en que la producción del café sigue un determinado parámetro el cual consiste en que después de una cosecha baja el año siguiente es seguido de una cosecha de producción buena, a este fenómeno cíclico se le agrega las enfermedades a las cuales se enfrenta el café. La producción nacional se ve afectada mayormente por el hongo de la roya, sin olvidar los cambios climáticos que provocan lluvias poco uniformes lo que contribuye al desarrollo de enfermedades que afectan al café (Barquero, 2019).

Además, parafraseando a Barquero (2019) el decrecimiento se observa por los altos costos de producción y a la crisis de los precios del café donde se ha venido mermando la crisis de forma lenta y a las luchas que tienen los productores contra nuevas enfermedades como lo son la broca y el ojo de gallo. Pese a que las zonas cafetaleras como Coto Brus se han visto en decrecimiento, la zona cafetalera más importante los Santos ha logrado mantenerse constante en su producción anual, sin embargo, el horizonte para Costa Rica no es tan pesimista esto debido a la permanencia de este país en los mercados internacionales debido a la excelente calidad de su grano.

Se establece que la crisis que se presenta en lo referente al área de caficultura es un factor que los países productores deben tener presente, puesto afecta tanto la producción, el consumo y sobre todo los ingresos de los participantes en el proceso del café. Por ende, los organismos nacionales e internacionales deben presentar comunicación continua para lograr mitigar los efectos de la antes mencionada crisis. En cuanto a Costa Rica el país ha logrado mantener el prestigio y los estándares de calidad en materia del café lo cual le brinda continuidad en el mercado, pese a que la crisis ha afectado la producción Costa Rica aún tiene la viabilidad de ser un país exportador.

### **Principales países exportadores de café**

Costa Rica es un país que posee una extensión territorial pequeña, sin embargo, saca provecho de sus buenas cualidades como lo son las tierras fértiles para convertirse en un exportador de productos agrícolas, los cuales son demandados en el mercado internacional. No obstante, la alta gama de productos agrícolas que ofrece se destaca el café gourmet o especializado.

En el mercado internacional del café se encuentran diversos tipos de productores, ciertos países se encuentran centrados en la cantidad que producen y otros como es el caso de Costa Rica centran sus esfuerzos en cerciorar la calidad de sus cultivos. En la actualidad, según datos del ICAFE Costa Rica representa un 0,9% del café del mundo, a pesar de ello, su calidad es de las más destacadas dentro de los mercados europeos y norteamericanos.

Según un informe de mercado, se menciona que el café está presente en la mayoría de los países a nivel mundial. Para la cosecha 2017 y 2018 se observó que existió un gran crecimiento a nivel mundial exportación de cafés de la variedad tanto arábica como robusta, el aumento se presentó en países asiáticos principalmente en Vietnam y en Brasil perteneciente a América, también se observa el crecimiento en países como Uganda. Pese a que las exportaciones tuvieron un crecimiento, se detectó disminución en la producción pertenecientes a países como es el caso de la India e Indonesia, Colombia y Honduras (OIC, 2018).

En relación con la idea anterior, se tiene conocimiento de que la producción de café se encuentra fragmentada en más de 50 países alrededor de todos los continentes. Pero, la producción del 70% del café se concentra en el continente americano específicamente en América Latina y africano. (OIC, 2018) A continuación, se presentan aquellos países que según la Organización Internacional del café [OIC] ostentan los primeros lugares en el año 2018 en el tema de exportación de café.

**Tabla 6. Principales países exportadores de café**

<b>Principales exportadores en el 2018</b>	
<b>País</b>	<b>Cantidad en bolsas de 60 kg</b>
Brasil	35 383
Vietnam	27 866
Colombia	12 808
Honduras	7 144
India	5 967

Nota: Organización Internacional del café. 2018

Se observa que los países que se encuentran en los principales puestos tanto en la línea de exportación y producción son prácticamente los mismos, los datos suministrados indican que grandes productores como es el caso de Brasil también se convierten en principales consumidores de su producción interna de café y la cantidad sobrante va destinada a la exportación, este país da énfasis en la cantidad productiva contra la calidad de la mercancía.

El país que reporta los mayores volúmenes de exportación es Brasil; según la investigación realizada por Forumcafé (2015) para un reportaje sobre las zonas productoras en América, se expresa que Brasil es considerado el máximo productor pues representa un 30% de la producción a nivel mundial. Brasil ha aumentado sus exportaciones desde los años 80 y se espera que continúe creciendo a un ritmo constante, diversas investigaciones sugieren que este aumento se ha dado por la variedad que se cultiva, siendo la menos costosa de mantener y más resistente a las enfermedades, es decir, el café robusto.

Por lo demás, la investigación realizada por Xinhua, (2020) para el Periódico América Económica menciona la disminución de las exportaciones de café en Brasil durante los primeros meses del año 2020 comparado con la tendencia que presentaba este país desde los años 80, esto por motivos de la caída internacional en los precios del café. Pero, el panorama que advierten diversos expertos es que Brasil recuperará la tendencia al crecer un 13% durante los restantes meses del 2020.

Por otra parte, Brasil es el mayor productor y exportador de café a nivel mundial enfocado en la variedad *Coffea Canephora*, sin embargo, esta es una variedad enfocada en la producción y no en la calidad. Según Medaglia (2018) el mercado de café se encuentra en constante cambio, en la actualidad, los consumidores de este bien han evolucionado para convertirse en un consumo sofisticado. Es decir, se encuentra mayormente concentrado en las experiencias asociadas al origen del producto y sobre todo la calidad asociada con el café a consumir.

Por otro lado, el café producido en Costa Rica no representa más de un 1% del total de café de exportación a nivel mundial y apenas un 0,9% de producción, a pesar de ello, este producto cuenta con altos estándares de calidad especialmente si se trata de un grano producido en la Zona de los Santos, esta zona cuenta con el mejor café del mundo y se especializa en la especie conocida como *Coffea Arábica*, esta calidad es la que permite que Costa Rica sea considerado como un país exportador de un producto de calidad y especialidad también llamado como café gourmet.

Con base en lo anterior, el mercado mundial de este bien se encuentra en constante cambio, debido a que, se encuentra buscando una mayor calidad en su taza y una experiencia más placentera, esta variable es la que permite a países como Costa Rica poder competir con grandes exportadores en el tema de comercio internacional del grano. Tanto es así que Costa Rica tiene un precio diferente al de bolsa de café internacional pudiendo obtener un treinta por ciento más que los demás países exportadores, lo cual, se traduce en la excelencia de este bien producido en Costa Rica, quien apuesta por la calidad como una diferenciación de su producto estrella.

Relacionado con la calidad, Parreaguirre (2018) explica que Costa Rica que superó a Brasil en el tema de la taza de excelencia en sus cafés. Debido a que rompió el estándar anteriormente

impuesto por Brasil en lo relacionado con el precio por un quintal de café. Este reconocimiento está estrechamente relacionado con la calidad de la cosecha de ese año ya que la producción fue beneficiada por la temporada de lluvias y adicionalmente por los recursos humanos utilizados.

En síntesis, se evidencia el cambio en los mercados internacionales en el producto del café donde aumenta la preferencia de calidad y generación de nuevas experiencias sobre el precio o la cantidad. Además, se observa cuáles son los países con más potencia volumétrica a la hora de generar exportaciones de café, así como la estrategia implementada por Costa Rica para lograr competir por un puesto dentro de los mejores exportadores del grano de oro, la cual es de proveedor enfocado, es decir, implementa sus estrategias a la atracción de importadores en el mercado internacional especialmente de Estados Unidos, pero a su vez brindar un servicio de calidad.

### **Instituciones que intervienen en los procesos de exportación**

Existen diversas instituciones públicas como lo son: el Instituto del Café de Costa Rica, el Ministerio de Agricultura y Ganadería y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica las cuales juegan un papel importante en la exportación de café, debido a que, regulan procesos como las notas técnicas, los procesos referentes al cultivo y todos los trámites necesarios para la exportación.

#### **Instituto del Café de Costa Rica.**

El ICAFE es una institución que muestra interés por brindar diversos conocimientos a los miembros de la agrocadena cafetalera, en el año 2019 esta entidad publicó una noticia donde se mencionaba una de las posibilidades que ofrece en relación con el tema del NAMA Café, enfocado en el sector productivo y de beneficiado, en este programa se buscaba que los productores y beneficiadores indaguen en mejoras en las prácticas agrícolas con la finalidad de mejorar la calidad de los cafés gourmet.

La institución mencionada con anterioridad brinda apoyo al comenzar a impartir un técnico en beneficiado. Este curso tiene como finalidad el dar los conocimientos para que quienes laboran

en el procesamiento de la fruta de café pueda administrar, ayudar al criterio técnico en la toma de decisiones, control los gastos y de calidad en cada una de las etapas del Beneficiado con el menor impacto ambiental posible como ha sido característico del sector cuya meta incluye las menores emisiones de gases de efecto invernadero (ICAFE , 2018).

Es decir, con este programa se pretende que las personas encargadas de los micro beneficios obtengan los conocimientos necesarios para poder administrar y velar por la calidad del producto que se ofrece en sus micro beneficios. Esta iniciativa lanzada por el ICAFE es de gran importancia, debido a que, en los últimos años se ha incrementado la instalación de micro beneficios en la zona de los santos, pero infortunadamente no poseen los conocimientos para llevarlo a la práctica.

### ***Requisitos de inscripción como beneficiado y exportador de café.***

Según una entrevista realizada en el ICAFE (2020) se menciona que dan asesoramiento a los microbeneficios para que obtengan la licencia tanto para realizar los procesos de producción como beneficiado y exportación, en el mismo trámite, esto por motivos de que son los mismos trámites para los distintos miembros de la agro cadena de valor del café y de esta forma los productores pueden operar en las distintas figuras de la agro cadena del café.

Según el documento del ICAFE (s.f.) en su anexo número 1 y 2 que trata del procedimiento para la obtención de los permisos para poder operar como un beneficio de café y también para lograr establecerse como un exportador, se mencionan 10 requisitos que se deben de completar para llevar a cabo este proceso, los requisitos son mencionados y explicados de una forma resumida a continuación;

**Tabla 7. Requisitos de inscripción ante el Instituto del Café de Costa Rica**

<b>Requisito</b>	<b>Explicación</b>
Enviar una solicitud a la Unidad de Asuntos Jurídicos	La solicitud debe contener los datos necesarios de la cosecha en la cual se desea comenzar a operar como esa figura de la agro cadena.

Solicitud firmada	La solicitud debe estar firmada por el responsable legal de la institución, además de anexar datos como: calidades personales y fotocopia de las cédulas de identidad por ambos lados y legibles.
Datos que debe contener la solicitud.	Se suministra información relacionada con el nombre, la localización y ubicación exacta de la planta, el número de finca y se indican los procesos de fase húmeda o seca que se realizan en esta planta.
Propiedad de la planta.	Para efectos de la solicitud se debe mencionar si la planta es propia o arrendada; en caso de ser arrendada se solicita una copia del contrato de arrendamiento. Sin embargo, este requisito es exceptuado en caso de arrendamiento de una planta auxiliar.
Cosecha	Se debe indicar la capacidad máxima productiva de la empresa tanto en capacidad diaria como total.
Modalidades de comunicación	Es necesario mencionar todos los medios de comunicación que posee la empresa e indicar si la planta de procesamiento y la oficina se encuentran en el mismo sector.
Torrefacción	Los beneficios pueden operar plantas de torrefacción, pero deben de tener la licencia emitida por el ICAFE y haber registrado la marca o haber presentado la solicitud cumpliendo con los requisitos que la ley estipula.
Capacidad de almacenamiento	Es necesario indicar la afluencia de café a recibir en toda la cosecha en que solicita ser inscrito para fijar una cota por la Unidad de Liquidaciones.

Permisos de funcionamiento	Se debe anexar una copia certificado por un Notario Público del permiso de saludo o la resolución aprobada por SETENA.
Formulario de la Ley N° 8220	Este formulario tiene la finalidad de presentar únicamente una vez los documentos solicitados.

Nota: Elaboración basada en el anexo 1y 2 del ICAFE (2020)

### **Ministerio de Agricultura y Ganadería.**

Según la entrevista realizada a Guillén (2020) se hace mención del hecho de que el Ministerio de Agricultura y Ganadería se encarga mayoritariamente de lo referente a la producción del café y no se hacen cargo de los trámites de la exportación. Asimismo, se comenta que este ministerio se responsabiliza por la emisión de una nota técnica requerida en los procesos de exportación.

#### ***Requisitos para inscribirse ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería.***

Según la Oficina Nacional de Semillas Costa Rica (2019) se estipula que los procesos de inscripción ante el MAG se deben llevar a cabo una vez cada dos años y para la inscripción del año 2019 se inicia en setiembre y finaliza enero, cada interesado debe estar atento al que finaliza el número cedula debido a que depende de ese número el mes de su inscripción, los pasos a seguir se mencionan a continuación:

- 1- Cédula física o jurídica
- 2- Certificación literal de la propiedad.
- 3- Firmar el documento de la declaración jurada ante funcionario público.
- 4- En septiembre se inicia con los números de cédula terminados en 1,2 y continúa en octubre con los números 3y 4, posteriormente en noviembre corresponden las cédulas finalizadas en 5y 6, asimismo, para diciembre continúan las finalizadas en 7 y 8 y para finalizar en enero se mencionan las 9 y 0. (párr. 5-8)

### **Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica.**

Según la página principal de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (2020) esta es una entidad que brinda apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en Costa Rica. Esta organización tiene como finalidad el facilitar los procesos de exportación, compra e inversión para las empresas locales y también para entidades internacionales. A continuación, se detallan los requisitos necesarios para poder inscribirse ante la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica

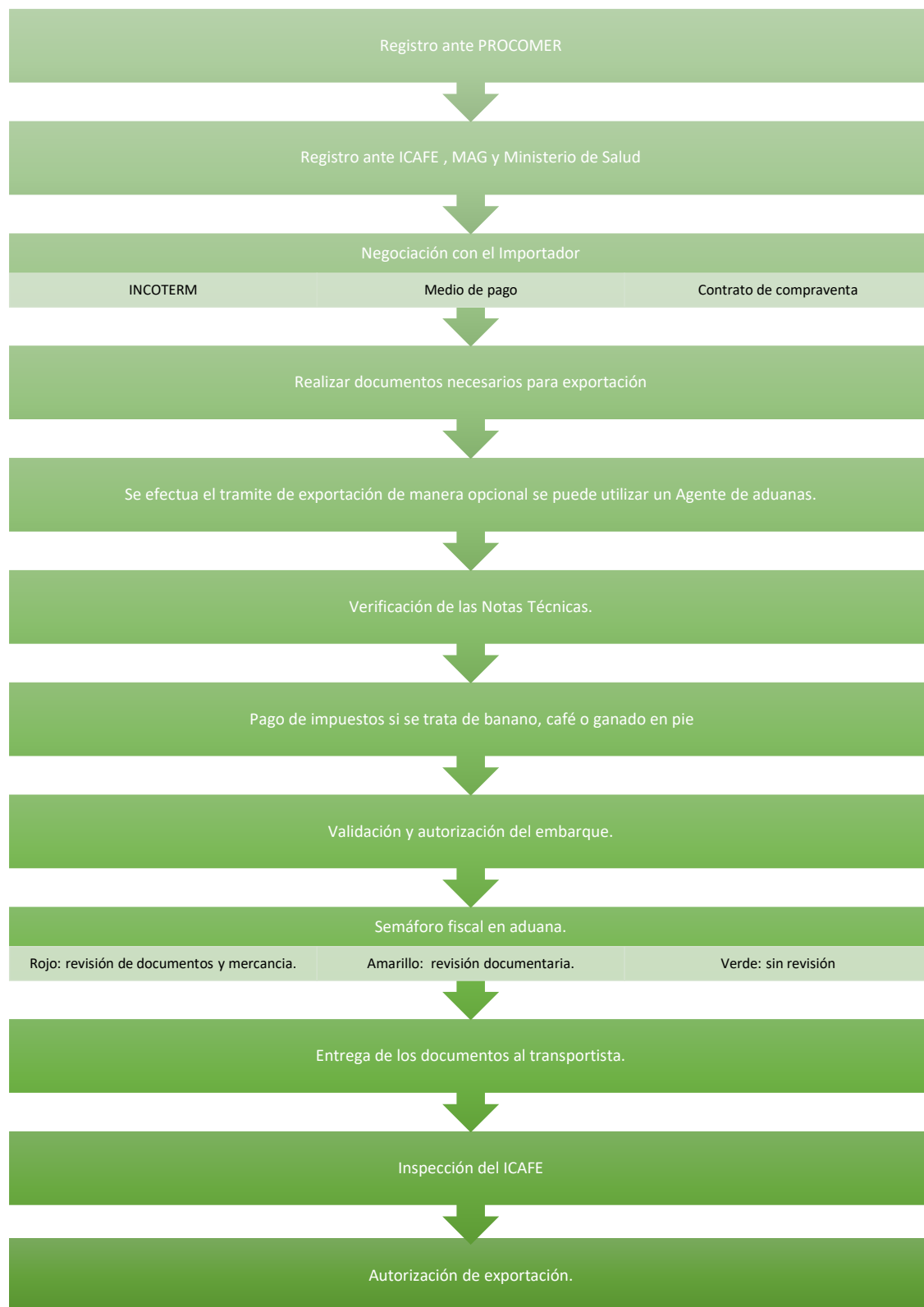
#### ***Requisitos para inscribirse ante PROCOMER.***

1. Presentar cédula jurídica o cédula física.
2. Ingresar a la página de: [www.PROCOMER.com](http://www.PROCOMER.com).
3. Ingrese a VUCE 2.0
4. Crear una cuenta en VUCE 2.0
5. Completar el Formulario de Registro
6. Para realizar el registro de exportador presione la opción “REGISTRO DE EXPORTADOR”.
7. Indique el Tipo y Número de identificación de la empresa o persona que desea registrar.
8. Completar el formulario de registro con los datos generales de la empresa que desea registrar.

#### **Trámites para la exportación de café**

En la presentación de Abdallah (2016) se explican de forma detallada tanto los trámites como los documentos y el proceso de forma lineal que se necesitan desarrollar para realizar la exportación de cualquier producto. Dichos pasos son detallados en la siguiente figura:

#### **Ilustración 2. Proceso de exportación**



Nota: Elaboración basada en la presentación de Abdallah 2016

## **Documentos necesarios para la exportación**

Para poder llevar a cabo una exportación es necesario la presencia de diversos documentos, los cuales son nombrados a continuación: la Declaración Única Aduanera (DUA), la factura comercial, en caso de que el importador lo solicite, se debe emitir un certificado de origen, este se presenta con la finalidad de exoneraciones tributarias, además, se debe cumplir con los requisitos fitosanitarios en caso de que el producto.

### **Declaración Única Aduanera**

Según la Ley 7557 Ley General y su Reglamento (1995) se menciona que uno de los documentos más significativos a la hora de realizar una exportación de mercancías es la declaración aduanera. El DUA estipulado en el artículo 343 y 343, cita que la declaración aduanera deberá ser tramitada de forma electrónica, esta acción llevada a cabo por el agente aduanero o por el exportador de la mercancía. A continuación, se menciona la información que se debe especificar en el DUA (pp. 375- 376)

- a) Identificación del consignatario y transportista.
- b) Identificación de la declaración y aduana de salida.
- c) Identificación del puerto de embarque, país y puerto de destino de la mercancía y el vehículo que efectuara el transporte.
- d) Descripción de la mercancía. Se debe estipular el número de bultos, peso, precio y la clasificación arancelaria de las mismas.
- e) Identificar el lugar de despacho de las mercancías.
- f) El valor FOB de la mercancía.
- g) Valor del seguro
- h) Identificación del régimen aduanero al que corresponde

Se puede presentar la declaración anticipada, la cual según la Ley General de Aduanas y sus reglamentos, en el artículo número 112 se menciona que se podrá utilizar siempre y cuando se cumpla lo estipulado en la Declaración Aduanera y cuando el proceso de exportación no se hubiese

iniciado. Por otra parte, el manifestante debe conocer la información presentada en la Declaración Aduanera y suministrar información correspondiente al transporte, tal como, los datos de la unidad de transporte, transportista y las fechas en las cuales la mercancía deberá salir del país. (p. 72)

A continuación, se presenta una imagen relacionada con el DUA de exportación de café y de cómo se presentaría y observaría en el Sistema Nacional de Aduanas en el portal del TICA.

### Ilustración 3. Declaración Única Aduanera

	Comprobante de mercancía exportada		Fecha: 15/06/20
	<b>DUA tramitado:</b>		Hora: 16:05:45
<b>Aduana: ADUANA DE LIMÓN</b>		Pág: 1	
<hr/>			
<b>Declarante:</b>			
<b>Agente:</b>			
<b>Estado del Dua:</b>	Dua con levante, pendiente mensaje conf	<b>Régimen</b>	Exportación
<b>Ubicación:</b>	P036 APM TERMINALS MOIN SOCIEDAD ANONIMA		
<b>Modalidad:</b>	EXPO DEFINITIVA		
<b>Tipo revisión (aforo):</b>	VERDE		
<b>Tot.Bultos:</b>	250.000		
<b>Peso Bruto</b>	17460.000		
<b>Peso Neto</b>	17250.000		
		<b>Moneda:</b> USD - DÓLAR DE EE.UU.	
<b>Cif en Poliza: \$</b>	86,812.50	<b>Tipo Cambio:</b> 584.02	<b>Cif en poliza Col:</b> 50,700,236.25
<b>Total en dolares:</b>	3.00	<b>Total Moneda Nac:</b> 1,752.06	<b>Nro.viaje:</b> 0
<b>Observaciones:</b>			
VAPOR: MAERSK BULAN V-020S, FACT: F000418, OIC: 5-0429-0032, OS: 17116			

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas en el portal electrónico del TICA (2020)

### Factura comercial.

Para la seguridad en el proceso de exportación y como requisito es importante emitir una factura comercial, la cual según la Ley número 7557 denominada Ley General de Aduanas y su Reglamento (1995) menciona en los artículos 315 y 317, que la factura comercial es aquel documento emitido por el exportador al importador donde se detallan los términos de la venta de

la mercancía. La factura comercial debe estar incluida en la declaración aduanera. A continuación, se establecen algunos datos necesarios para la elaboración de la factura comercial:

- 1) Razón social
- 2) Número de factura
- 3) Lugar y fecha de emisión
- 4) Datos y dirección del exportador
- 5) Datos y dirección del importador
- 6) Datos del transportista
- 7) Lugar de embarque de la mercancía
- 8) Detalle de la mercancía
- 9) Precios unitarios
- 10) Precios totales
- 11) INCOTERMS
- 12) Partida arancelaria
- 13) Firma y sello del exportador. (artículo 317)

### **Lista de empaque.**

Parafraseando la idea del Manual de exportación elaborado por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (2016) en su sección dedicada al correcto llenado de la lista de empaque se especifica que es un documento que está ligado a la factura comercial. Este trámite es necesario para que se dé una verificación correcta de las mercancías que van a ser importadas o exportadas. En este instrumento se verifica que tanto la mercancía como las cantidades descritas en la factura comercial coincidan. La elaboración de la lista de empaque debe contener la siguiente información:

- 1- Lugar y fecha de embarque.
- 2- Número de pedido.
- 3- Indicación de la factura a la que corresponde.
- 4- Fecha, nombre y razón social del vendedor y comprador.

- 5- Cantidad, denominación precisa y tipo de embalaje de la mercancía, con identificación de marcas.
- 6- Numeración del tipo de embalaje y el contenido de cada uno de ellos.
- 7- Peso bruto y neto y cubicación. (p.66)

### **Documento de transporte internacional.**

Para realizar la labor del comercio internacional y dependiendo de la modalidad de transporte utilizada para la movilización de las mercancías existe un documento obligatorio para poder llevar a cabo esta actividad, este documento es emitido por la compañía transportista de las mercancías. Es importante detallar que para cada medio de transporte existe uno diferente, en el caso del transporte marítimo se denomina conocimiento de embarque, para el terrestre es la carta porte y para aéreo es la guía aérea.

Según la Ley N° 7557 Ley General de Aduanas y su Reglamento (1995) en el artículo 347 sobre los documentos de transporte, factura comercial y respaldo que deben conservar los declarantes se establecen como requisitos para poder elaborar este documento las siguientes pautas:

1. Autorización de licencias, permisos y otros documentos exigibles en las regulaciones no arancelarias, salvo que las entidades que lo emitan los hayan transmitido electrónicamente, en cuyo caso la empresa conservará su respaldo como parte de la declaración aduanera.
2. Factura comercial
3. Conocimiento de embarque (p.377).

Es importante mencionar, que este documento debe encontrarse presente en el DUA. Este debe ser el BL, ya que la exportación se debe dar mediante la modalidad marítima. Es de suma importancia, el tener en cuenta que tanto la factura como el conocimiento de embarque son los fundamentos para realizar el DUA. Por consiguiente, según el art 347 de la Ley General de Aduanas y sus Reglamentos, estipula que el declarante debe conservar estos documentos por modalidad

electrónica o copia por un tiempo de ley. (Ley N° 7557 Ley General de Aduanas y su Reglamento, 1995)

### **Notas técnicas.**

Según Acuña, Villalobos, González y Madrigal (2017) citando a PROCOMER (2007) las notas técnicas son aquellos requisitos que deben cumplir diferentes productos para que se pueda llevar a cabo los procesos de importación o exportación, este documento tiene la finalidad de proteger la inocuidad del ser humano, la naturaleza y la protección a los animales. Es importante destacar que los encargados de la elaboración de las notas técnicas son los ministerios que corresponden a cada producto.

Según PROCOMER en sus documentos vuce (2020) la entidad encargada de tramitar la nota técnica en el caso del café verde es el ICAFE, el documento es el número ochenta y es aplicado exclusivamente a la exportación del café, esta nota menciona que es la autorización para el reporte de inspección de embarque. Además, para la exportación de café se debe cumplir el requisito número 265 elaborada por el MAG, el cual establece “verificación y aprobación fitosanitaria por parte del servicio fitosanitario del estado en el punto de ingreso y salida para la nacionalización, tránsito nacional o tránsito internacional de productos vegetales y otros productos reglamentados”.

### **Certificado de origen.**

El Ministerio de Comercio Exterior [COMEX] explica que el certificado de origen es el documento que da una declaración al país de destino de donde provienen las mercancías, es decir, la certificación que acredita el país de origen del bien, este documento debe ser solicitado por el importador del producto y está relacionado con la existencia de los Tratados de Libre Comercio [TLC] entre las partes de la negociación es utilizado en su mayoría para obtener un trato preferencial en los impuestos. En el caso de Costa Rica el certificado es expedido por PROCOMER o bien puede descargarse en la página de COMEX. (COMEX, 2019)

## Ilustración 4. Certificado de Origen para Estados Unidos

Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos		Central America-Dominican Republic-United States Free Trade Agreement		9 Observaciones- Remarks															
CERTIFICACION DE ORIGEN (Instrucciones al reverso)		CERTIFICATION OF ORIGIN (Instructions on reverse)																	
<b>Nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y número de registro fiscal del exportador:</b> Exporter's name, address, telephone, e-mail and tax identification number		<b>2 Período que cubre:</b> Blanket period:  De From <table border="1"> <tr> <td>D</td><td>M</td><td>A-Y</td> </tr> <tr> <td></td><td></td><td></td> </tr> </table> A To <table border="1"> <tr> <td>D</td><td>M</td><td>A-Y</td> </tr> <tr> <td></td><td></td><td></td> </tr> </table>		D	M	A-Y				D	M	A-Y				<b>10 Declaro bajo juramento que:</b> - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del documento. - Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes y han permanecido bajo el control de las autoridades aduaneras en el territorio de un país que no sea Parte, de conformidad con el Artículo 4.12.		<b>Under oath I certify that:</b> - The information on this document is true and accurate and I am responsible for proving what is hereby certified. I am aware that I am responsible for any false statements or material omissions made in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documents necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that affect the accuracy or validity of this Certification. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties and comply with the origin requirements specified for those goods in the Central America- Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, that there has been no further processing or operation outside the territories of the Parties, and the goods remained under the control of customs authorities in the territory of a Party, pursuant to Article 4.12.	
D	M	A-Y																	
D	M	A-Y																	
<b>3 Nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y número de registro fiscal del productor</b> Producer's name, address, telephone, e-mail and tax identification number		<b>4 Nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y número de registro fiscal del importador:</b> Importer's name, address, telephone, e-mail and tax identification number		<b>Esta Certificación se compone de</b> _____ <b>hojas incluyendo todos sus anexos.</b> This Certification consists in _____ pages, including all attachments															
<b>5 Descripción de la(s) mercancía(s)</b> Description of goods(s)		<b>6 Clasificación arancelaria</b> HS tariff classification		<b>8 Criterios- Otros</b> Other criteria															
		<b>7 Criterio para tratamiento preferencial</b> preferential treatment criteria		<b>11 Firma autorizada- Authorized Signature -</b>															
				<b>12 Empresa- Company</b>															
				<b>13 Nombre: Name:</b>															
				<b>14 Cargo - Title</b>															
				<b>15</b> <input type="radio"/> Importador <input type="radio"/> Exportador <input type="radio"/> Productor															
				<b>16 Fecha- Da</b> <table border="1"> <tr> <td>D</td><td>M</td><td>A-Y</td> </tr> <tr> <td></td><td></td><td></td> </tr> </table> <b>Teléfono- Telephone -</b> _____ <b>Fax</b> _____		D	M	A-Y											
D	M	A-Y																	

Nota: Ministerio de Comercio Exterior (2020)

## Ventajas y Desventajas del Proceso de Exportación de Café en Forma Directa

### Ventajas de la exportación de café en forma directa

En la siguiente tabla se muestran algunas de las ventajas que podrían obtener los microbeneficiarios a la hora de realizar las exportaciones de forma directa.

**Tabla 8. Ventajas de la exportación directa de café.**

Ventajas de la exportación	Explicación.
Valor agregado	Los microbeneficiarios pueden diversificar sus segmentos y acceder a nuevos mercados. El producto que ofrecen los beneficiarios de café es preferido en estos mercados, debido

	<p>al énfasis que le dan a la calidad ante la cantidad de producto.</p> <p>Los beneficios pueden acceder a mercados de café tostado evitando la dependencia hacia la exportación de café verde.</p>
Trazabilidad	<p>La empresa se encuentra enterada sobre los procesos de fabricación, distribución y comercialización de los productos que están destinados al consumo de los clientes y si ellos están satisfechos con nuestros productos y servicios.</p> <p>.</p>
Mejora en la toma de decisiones	<p>Al utilizar el medio de recolección de información las compañías tienden a tomar decisión de si se desea invertir en determinado mercado o es mejor no invertir, también permite la recolección de la información sobre la viabilidad de iniciar operaciones en otros países.</p>
Eliminar los intermediarios	<p>Los micro beneficios eliminarían la dependencia que poseen relacionada con el uso de intermediarios, esto tendría una consecuencia positiva a largo plazo.</p>
Utilidades	<p>Este punto se encuentra relacionado con el anterior, debido a que el no usar de intermediarios a largo plazo se observa un aumento en las utilidades.</p>

Nota: Elaboración basada en las investigaciones de Fernández (2017), Medaglia (2018), Murcia Económica (2020) y Routes to finance (2020)

## **Desventajas de la exportación de café**

Una dificultad a la que se enfrentan los caficultores con el paso del tiempo es la que sugiere Díaz (2018) en su reportaje sobre la rentabilidad financiera en la renovación de siembras de café en Los Santos, Costa Rica es el de dar una rotación de los cultivos, debido a que con el paso del tiempo las siembras comienzan a perder la rentabilidad y la calidad de los productos y los caficultores tendrán que plantearse la idea de si es rentable sustituir las plantas o es mejor dejar ese negocio.

Además, una desventaja que se presenta es la de la fluctuación de precios del mercado. En los últimos años se ha mantenido a una baja en los precios del café, al igual que se ha observado una fluctuación en la oferta y la demanda del café en los últimos años, donde se espera un aumento en el precio al año siguiente, sin embargo, se ha observado que no se recupera las utilidades (Calvijo, 2019)

Según una entrevista realizada a la jefa técnica del ICAFE en la zona de los Santos Elizondo (2020) comenta la incertidumbre que existe por parte de los micro beneficios cafetaleros en relación a la disponibilidad de los contendedores y a las dificultades de realizar el proceso de consolidación, este hecho es debido a lo difícil que resulta el agrupar el café con diferente clase de mercancías, porque si no se realiza de una forma correcta puede comprometer la calidad o el aroma del café y derivado a ello se pueden presentar reclamos a los productores.

Por otra parte, la principal desventaja que se tiene a la hora de exportar de forma directa es el hecho de la necesidad de estudiar los mercados internacionales y de idear la forma más efectiva de publicidad y comercialización para que los productos sean recibidos de buena forma en los mercados internacionales, es decir, un factor que causa desventaja es el estudio de mercado y la publicidad de los productos en el extranjero (Murcia Economía, 2020)

Tomando como idea lo dicho por el periódico Murcia Economía (2020) se necesita invertir mucho capital y recurso humano para poder establecer un departamento de exportación que se haga responsable de los procesos de internacionalización de la empresa. De igual forma, se debe realizar

una inversión considerable en el área de capacitaciones debido a que los empleados deben de poseer conocimientos en el área de envío de producto al extranjero.

Según Routes to finance (2020) se establece como una desventaja la situación derivada de la exportación directa y que es conocida como proceso logístico, esta situación es debida al hecho del que al no usar intermediarios, los exportadores deberán planificar las estrategias para el traslado y comercialización de sus bienes en los mercados internacionales, es decir, deben encargarse de toda la logística.

Por otra parte, en la página principal de la empresa Shiplilly en un artículo titulado ¿Por qué su carga se atrasa? Se menciona una desventaja de la exportación directa como es la congestión que se encuentra en los puertos, principalmente dada por el gran número de contenedores que se encuentran presentes en las terminales ya sea de origen o de destino, además, en los lugares de embarque y desembarque se pueden presentar los retrasos en transbordo que pueden ocasionar que la mercancía se atrase en llegar donde su cliente final (Dolgansky, 2016).

Continuando con las desventajas que se presentan cuando se desea exportar se encuentra mencionado lo redactado por el periódico chileno El Mercurio en el año 2020, sobre la nueva limitante que enfrentan los exportadores como lo es el faltante de contenedores para enviar sus productos, esto representa una debilidad debido al hecho de que la mercancía de los exportadores puede llegar a ser bienes precederos o en el caso del café perder propiedades y calidad en el mismo. (El Mercurio, 2020)

Según Lavaggi, Mori y Rozas (2016) en el texto titulado “Plan de exportación para una empresa de exportación de chocolate orgánico”, una desventaja el monto a invertir para la exportación de cualquier producto, se menciona que muchas veces las pequeñas y medianas empresas no tienen el capital necesario para desempeñarse como exportador y estas compañías se ven obligadas a solicitar a entidades bancarias préstamos para poder desarrollarlo. (pp.49-50)

## CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

### Enfoque de la Investigación

Para efectos del presente estudio se utiliza el enfoque cualitativo, donde según Hernández, Fernández y Baptista (2014) define cualitativo como aquel estudio que es más flexible en comparación al tema cuantitativo, donde el cualitativa es dinámica entre los hechos y la investigación ya que se pretende establecer una conexión clara entre los contenidos desarrollados durante el marco teórico y lo que posteriormente se pretende desarrollar en el capítulo cuatro de la presente investigación (p.7).

Asimismo, en la investigación con carácter cualitativo se intentan utilizar herramientas como los son: entrevistas, encuestas y demás con la finalidad de analizar y comparar lo desarrollado durante la realización del marco teórico. Esta comparación será posible por el motivo de que en esta investigación se busca conocer los diferentes puntos de vista que poseen los participantes de las entrevistas para de esta forma dar como resultado la obtención de una conclusión general (Hernández *et al* 2014)

Postula que la “realidad” se define a través de las interpretaciones de los participantes en la investigación respecto de sus propias realidades. De este modo, convergen varias “realidades”, por lo menos la de los participantes, la del investigador y la que se produce en la interacción de todos los actores (pp.8-9).

Para concluir, se da el uso del enfoque cualitativo debido principalmente a que este tipo de investigación ya que se da el empleo de diferentes herramientas como lo es la entrevista donde al elaborar preguntas abiertas se conocen los diferentes tipos de realidad que se presenta en los entrevistados y de esta forma se lleva a cabo una investigación dinámica donde no se explora el probar hipótesis previamente establecidas, sino se busca el conocimiento de las circunstancias de los interlocutores. Lo antes mencionado es usado como una herramienta para comparar la realidad con la teoría existente.

## Diseño de la Investigación

Primeramente, se debe tener conocimiento sobre el significado de diseño de una investigación donde según Hernández *et al* (2014):

...diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema, es decir, es una herramienta útil para conocer cuál es la mejor forma de poner en práctica la investigación y que brinda las bases para entender cuál es la mejor vía para la obtención de la información posteriormente utilizada en el análisis de los resultados (p.128)

Por otra parte, la presente investigación tiene un carácter fenomenológico, “Su propósito principal es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas con respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias” (Hernández *et al*, 2014, p 493). En síntesis, mediante este tipo de diseño se pretenden entender lo que está sucediendo y al mismo tiempo se busca descubrir las experiencias que han vivido los entrevistados en relación con el tema de investigación.

Puesto que el diseño de la investigación es de carácter fenomenológico se busca entender la realidad que se está presentando en lo relacionado con la siembra, producción y distribución del café para la Zona de los Santos en la provincia de San José, Costa Rica. A su vez, se indaga para entender lo que sucede en conexión con las beneficiadoras de café para comprender en qué situación se encuentran relacionado con los procesos de café y, por otra parte, descubrir en que aspectos las instituciones como: PROCOMER, ICAFE y MAG proponen ayuda si deciden exportar.

Con objeto de la investigación de diseño fenomenológico se buscará abarcar las experiencias que presentan las beneficiadoras de café en los procesos de exportación mediante el uso de intermediarios, además, se indagará cuáles han sido las entidades que más les han ayudado

con el proceso antes mencionado, Para finalizar se busca explorar las experiencias vividas por anteriores beneficiarios que tomaron la decisión en la actualidad de convertirse en exportadores directos en materia de los procesos utilizados y sus propias experiencias.

Seguidamente, se utilizará el diseño será de investigación acción pues, según Hernández et al (2014), en esta:

Su precepto básico es que debe conducir a cambiar y por tanto este cambio debe incorporarse en el propio proceso de investigación. Se indaga al mismo tiempo que se interviene.” Es decir, este tipo de diseño busca después de observar la información existente sobre el tema de investigación y tras esto realizar un cambio para beneficiar a la sociedad (p. 496).

Debido a ello, la investigación acción se subdivide en carácter participado el cual busca el estudiar temas de relevancia social en cuanto a un grupo o comunidad, éste apartado tiene como un objetivo establecido el de generar cambios enfocados en mejorar el nivel de vida de una terminada comunidad y busca el desarrollo humano de las personas. Anudando, se realiza con mayor énfasis con base en la opinión que presentan los participantes (Hernández *et al*, 2014, p. 497).

A causa del anterior diseño, el estudio busca generar un cambio para la beneficiadora Café Navarro mediante la creación de un plan de exportación. Este plan persigue generar un cambio de beneficiadora exportadora con intermediarios a una beneficiadora exportadora directa. Se pone en práctica el carácter participativo, porque el cambio beneficiario a la empresa y a la sociedad ya que derivado a esto se generaría más empleados que mejorarían el desarrollo de la región.

En resumen, se utilizan el diseño fenomenológico e investigación acción debido a que, primeramente, se busca entender cuál es la realidad que están viviendo las beneficiadoras de café en cuanto al proceso de exportación; a su vez, se busca entender las experiencias que han vivido estos beneficiadores en este proceso y una vez que se entiende esta información se busca generar un cambio principalmente para la empresa de Café Navarro mediante la creación e implementación del plan de exportación.

## Muestra de la Investigación

Primeramente, para poseer un mayor alcance de resultados se debe de delimitar la población en estudio para esto se utiliza la denominada muestra, según Hernández *et al* (2014) la muestra es un subconjunto de la población utilizada para presentar resultados y parámetros. Se utiliza la muestra con la finalidad de hacer más pequeña la población de estudio y a su vez disminuir costos que se verán ocasionados si se toma en cuenta toda la población de estudio (p. 170.)

Seguidamente, para efectos del estudio, se propone un tipo de muestra no probabilística. Según Hernández *et al* (2014) la misma es un: “Subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación”. Es decir, es quien realiza la investigación el encargado de seleccionar a quienes desea que participen como la muestra de sus objetivos de investigación” (p. 176).

Por consiguiente, se propone este tipo debido a que se basa en los caficultores y beneficiadores de café en la Zona de Frailes de San José, Costa Rica, por lo cual se genera la muestra ya que es complicado entrevistar a toda la población caficultora de este sector y por ello se opta por una dirigida pues no está dada por azar, sino por comprensión de empresas que tienen conocimientos en el área de exportación de café mediante intermediarios y aquellas que realizan el proceso de exportación sin la necesidad de intermediarios; en conclusión se presentan que está empresas están cumpliendo con la dirección que sigue la investigación.

De igual forma, utilizando la muestra no probabilística se encuentran entidades como lo son: Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), Instituto del Café de Costa Rica (ICAFE), Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO), entidades que brindan una perspectiva amplia sobre la situación del café en el panorama del comercio actual.

### Tabla 9. Muestra de la investigación

Nº entrevistado	Institución de pertenencia	Motivo
Entrevistado 1	Café Navarro	Es la empresa para la cual se desarrolla el plan de exportación.
Entrevistado 2	Eco beneficio Café sueños de altura	Empresa exportadora de café que en futuro busca exportar.
Entrevistado 3	ICAFFE	Es la organización que regula el comercio de café en Costa Rica
Entrevistado 4	PROCOMER	Entidad encargada de brindar bases para las empresas que desean exportar.
Entrevistado 5	MAG	Asiste a los caficultores de la Zona de Frailes en lo referente al cultivo y cuidados del café para exportar.
Entrevistado 6	CADEXCO	Es una entidad que ayuda a aquellas empresas que desean exportar
Entrevistado 7	Beneficios Volcafé	Entidad que exporta café de forma directa a los mercados europeos.
Entrevistado 8	Beneficiadora CERRO VERDE	Es una empresa exportadora de café de forma directa, sin embargo, en sus inicios realizaba la exportación con intermediarios
Entrevistado 9	Micro beneficio Río Conejo Estate	Es una empresa familiar dedicada a exportar el grano de oro con intermediarios al mercado RUSO
Entrevistado 10	Beneficio ecológico el cedro	Es un beneficiador de café que vende sus productos a sus intermediarios para que estos sean quienes lo exporten

Nota: Elaboración propia con datos obtenidos del presente trabajo y para fines de la actual investigación, 2020

## Fuentes de la Investigación

### Fuentes primarias

Para efectos del presente trabajo se utilizan fuentes primarias entre las cuales destacan según Hernández et al (2014) “: libros, antologías, artículos de publicaciones periódicas, monografías, tesis y disertaciones, documentos oficiales, reportes de asociaciones, trabajos presentados en conferencias o seminarios, artículos periodísticos, testimonios de expertos, documentales, videocintas en diferentes formatos, foros y páginas en internet” (p. 61).

Una vez que se conoce a lo que se hace referencia una fuente primaria, se seleccionan según los fines de la presente investigación, libros como lo son: *El mercado del café en los contextos, mundial y nacional* publicado en el año 2018; además, se utilizará el libro, *Manual de exportación para elaborar el plan de exportación, La ley General de Aduanas y su reglamento*. Igualmente, la tesis, *El café especial: una oportunidad de valor agregado para la exportación en Ecuador y estándares para la implementación de micro beneficios cafetaleros verdes en la Zona de los Santos*.

### Fuentes secundarias

Se seleccionan como fuentes secundarias aquellas como lo son la información brindada por el Instituto de Café de Costa Rica, la información brindada por PROCOMER, MAG y CADEXCO, a su vez, se recoge información de los propietarios de las beneficiadoras de café que exportan de forma directa o mediante intermediarios, por otra parte, información de fuentes como empresas exportadoras de forma directa y de noticias de periódicos como la República, la Nación, quienes poseen noticias relevantes sobre los procesos de café y su panorama en el mundo y a nivel nacional.

## **Unidades de Estudio**

### **Unidad 1. Proceso productivo**

El proceso productivo según Nuño (2017) es aquel conjunto de actividades que busca la elaboración y transformación de las materias primas en productos o servicios que sean deseables para los clientes finales. Es importante la mención hacia la importancia de este proceso y a su correcta planeación, debido a que, es la correcta implementación del proceso productivo lo que permite realizar productos con buena calidad.

Este proceso es importante para la empresa debido al hecho de que son microbeneficios que se dedican a la producción y beneficiado del café que posteriormente será exportado, para estas instituciones el tener el conocimiento sobre el proceso productivo les permite saber sobre la calidad que le están ofreciendo a sus clientes, además, facilita observar áreas de la empresa que pueden mejorarse.

### **Unidad 2. Logística**

Para realizar una exportación de una forma óptima es importante que se conozcan los procesos de planificación, implementar los aspectos de almacenaje y transporte del café, fruto de exportación y sobre todo mantener una adecuada comunicación entre vendedor y comprador; además, conviene indicar cuál es la definición de logística. Según Mora (2016) citando al Instituto Colombiano de Automatización y Codificación Comercial (GSI Colombia), la logística es el proceso de planear, controlar y administrar la cadena de abastecimiento y de esa manera lograr la distribución del producto desde el lugar de ubicación del proveedor hasta el lugar de destino. Asimismo, debe mantenerse un buen servicio al cliente.

Una empresa exportadora debe mantener una buena logística a la hora de exportar sus productos. Seguidamente, para realizar estas tareas la empresa Café Navarro debe conocer a sus clientes y tener en cuenta los niveles necesarios de productos requeridos para la exportación, a su

vez, establecer nexos con diversos tipos de transporte necesarios para exportar de una forma correcta. Para finalizar, velar por la satisfacción del cliente.

### **Unidad 3. Ventajas y desventajas**

El conocer las posibles ventajas y desventajas sobre la exportación en el área de café es importante para observar cuál es la perspectiva de los microbeneficios sobre el cambio de esta empresa exportadora. Por ello, primero se ha de conocer lo que es una ventaja, esto según la Real Academia Española [REA] es aquella condición que presentan un producto o personas de superioridad con respecto a otro producto o persona. Por otra parte, la REA define como desventaja “mengua o perjuicio que se nota por comparación de dos cosas, personas o situaciones (REA, 2010, párr. 1).

Para concluir, el conocer los pros que se derivan del proceso de exportación sin intermediarios y también las debilidades que se pueden llegar a presentar en el momento de la exportación, brinda una perspectiva amplia de la realidad a la que se enfrenta al competir en el mercado internacional con productos similares.

### **Instrumentos de la investigación**

#### **Instrumento: Cuestionario.**

Es importante conocer mediante cuáles instrumentos se obtendrá la información necesaria para el capítulo número cuatro. Para ello, será utilizado el cuestionario; según Hernández et al (2016) este es el instrumento más utilizado para la recolección de los datos. Los cuestionarios son utilizados para medir las variables de una investigación, por consiguiente, es importante que mantenga la armonía con el planteamiento del problema y con las hipótesis de la investigación; los cuestionarios están constituidos en general por un conjunto de preguntas relacionadas con el tema de investigación. Existen dos clases de preguntas, las abiertas son aquellas que no delimitan las alternativas de respuestas, es decir, no están condicionadas por escala o por sí o no (pp. 217-220).

Por lo tanto, es el cuestionario es la herramienta que tiene como finalidad la obtención de la información mediante la elaboración de preguntas relacionadas con los procesos adecuados para la exportación de café, la logística necesaria y que se encuentre en armonía con el planteamiento del problema. Es importante mencionar que de la elaboración de las preguntas abiertas permitirá tener un conocimiento mayor de las variables de estudio, ya que se utilizan para conocer las experiencias de los participantes.

### **Técnica: entrevista**

En el caso de una investigación de enfoque cualitativo, le corresponde, según Hernández et al (2014), la entrevista cualitativa pues es más flexible; es similar a una charla entre dos personas. Usualmente las preguntas realizadas durante este proceso son de carácter abierto y se van estructurando mediante el trabajo de campo. Este tipo de carácter permite que los entrevistados tengan más libertad a la hora de brindar sus respuestas ya que se busca estudiar el panorama de sus experiencias (p. 403).

Para concluir, tanto la entrevista como el cuestionario van de la mano; es decir, la primera es la herramienta que podrá variar mediante se incrementa el trabajo de campo; además, al poner en acción la entrevista se recolectan los datos que darán sustento a la investigación mediante la aplicación de preguntas abiertas.

### **Proceso para la recolección y análisis de datos**

Para efectos de la presente investigación los datos necesarios para llevar a cabo los capítulos se obtendrán de fuentes primarias como lo son libros entre los que destacan *Manual de exportadores*, además, se basará en tesis que mencionen el café y sus exportaciones en la región de la Zona de los Santos. Por otra parte, se recolectará información de sitios secundarios como los son entidades gubernamentales, en este apartado se colocará la información de instituciones como son el ICAFE, MAG, CADEXCO para observar cómo se encuentra el panorama de la exportación de café en los siguientes años.

Seguidamente, el carácter de la presente investigación es cualitativo con diseños fenomenológicos y de plan acción. Esto quiere decir, que se busca entender cuáles son las situaciones que están viviendo los productores, beneficiadores y exportadores de café y de igual forma conocer la ayuda que brindan las entidades antes mencionadas a la hora de la toma de la decisión de exportar de manera directa. De igual manera, al tener una investigación acción se pretende que al finalizar la investigación se realice un plan de exportación para la empresa Café Navarro.

Por lo demás, para poder llegar hasta las conclusiones se preparó un cuestionario que cumple con la función de ser la herramienta por la cual se conoce la percepción de los productores, beneficiadores, exportadores y entidades especializadas en la exportación de café en cuanto al tema. Siguiendo con lo anterior, el cuestionario se aplicará en modalidad de entrevista lo cual permitirá el análisis de las categorías de una manera correcta enfocada en recolectar la información sobre las experiencias de los entrevistados.

## CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En el presente capítulo se presenta el análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas realizadas a organismos, relacionados con el comercio internacional del café y a micro beneficios que exportan o desean exportar el producto de forma directa, con la finalidad de observar y analizar las opiniones brindadas en relación con la logística y viabilidad de la exportación de café de forma directa para los micro beneficios ubicados en la Zona de los Santos, Costa Rica

El actual apartado se encuentra estructurado primeramente por una tabla gráfica donde primero se presentan categorías y unidades de análisis que son establecidas en la investigación. Cada una de las unidades de análisis surge de los objetivos planteados en la investigación y las categorías de las respuestas de los entrevistados. En la segunda parte del capítulo se puede visualizar una descripción y un análisis de cada una de las categorías. Para finalizar, una vez descrita y analizada cada una de las categorías se realiza un apartado de interpretación, por medio de una correlación entre las categorías se dará una respuesta al problema investigado.

**Tabla 10. Categorías de la investigación, 2020**

Unidad	Categoría
Proceso productivo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Calidad del producto</li> <li>2. Equipo necesario</li> <li>3. Producto final</li> <li>4. Asesoría</li> <li>5. Capital humano</li> </ol>
Logística	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Uso de intermediarios</li> <li>2. Cantidad de producto</li> <li>3. Requisitos</li> <li>4. Capacitaciones</li> <li>5. Promociones</li> </ol>

Ventajas y desventajas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cliente</li> <li>2. Negociación</li> <li>3. Utilidades</li> <li>4. Trazabilidad</li> <li>5. Experiencia</li> </ol>
------------------------	--

Nota: Elaboración propia con datos suministrados de la presente investigación,2020

### **Unidad de análisis 1: Proceso productivo**

El proceso productivo se puede definir como un conjunto de actividades desarrolladas dentro de una empresa con la finalidad de transformar la materia prima en un producto final que sea consumido por clientes finales. Es de vital importancia para las empresas identificar cada uno de los procesos para cerciorarse de la calidad que ofrecen, este apartado es de mucha importancia para los microbeneficiadores de café, debido a que se dedican a realizar los procesos productivos. (Nuño, 2017)

En este apartado se hace referencia al proceso productivo que llevan a cabo los microbeneficios para poder brindar un producto final, es decir, los procesos de siembra, cuidado y beneficiado a los que son sometidos los granos de café con la finalidad de ofrecer una calidad sobresaliente. La unidad de análisis sobre el proceso productivo está relacionada con el primer objetivo de la presente investigación, de la cual se desprenden las siguientes categorías de estudio:

1. Calidad del producto
2. Equipo necesario
3. Producto final
4. Asesoría
5. Capital humano

#### **Categoría 1. Calidad del producto**

## **Descripción.**

Se menciona calidad del producto como primera categoría debido a que los micro beneficios intentan, de diversas formas, innovar en sus sistemas productivos para brindar buenas calidades en los cafés que están sujetos a la exportación de café. Según las experiencias y opiniones expresadas por los entrevistados esta categoría tiene gran relevancia debido a que ofrecer la calidad es la forma en la que obtienen compradores.

Se puede definir la calidad según Yirda (2020) como la labor que realiza una empresa para lograr satisfacer las necesidades que presentan los consumidores; además, para que los compradores se sientan también satisfechos desde el punto de vista del marketing se busca que las compañías sean capaces de brindar un buen servicio, pues este factor modifica lo que los clientes identifican como calidad. En el ámbito de una institución, existen dos tipos de calidad mencionados a continuación:

- 1- Calidad de servicio: se menciona que esto aquella labor que llevaba a cabo la empresa para satisfacer a sus clientes.
- 2- Calidad del producto: este factor hace referencia a que tan bien se adaptan los productos ofrecidos por las instituciones a las expectativas y deseos de los consumidores.

A continuación, se muestran las respuestas brindadas por los entrevistados relacionadas con la calidad de los productos y la importancia de estas:

*“Considero que se debe prestar mucha más atención a la calidad que tenga el grano ya que es este factor es el que le da relevancia a la figura de los micro beneficios”* (Entrevistado 1)

*“El tiempo que se invierte en esa logística podría ser utilizado en la mejora de los cafés especializados, más que nada en los que son grano de oro, es decir, grano sin tostar, el cual se utiliza más en las exportaciones con contenedores”* (Entrevistado 4)

*“Se caracterizan porque puede desarrollar una calidad de grano superior, se especializan en especialidad de taza, esto permite el ingreso en mercados específicos a nivel internacional”*  
(Entrevistado 5)

*“El énfasis que le damos como micro beneficios a la calidad es debido a que es la calidad y la estructura organizativa costarricense la que garantiza un plus adicional en los precios internacionales del café de Costa Rica”* (Entrevistado 7)

*“Nosotros como el ICAFE siempre que viene una persona para buscar asesoría sobre los micro beneficios les explicamos la importancia de la calidad para que puedan ser exitosos en los mercados internacionales”* (Entrevistado 8)

### **Análisis.**

Teniendo en cuenta las respuestas brindadas por las personas participantes en las entrevistas se percibe la relación que presenta la calidad de sus productos con la aceptación en los mercados internacionales. Todos ellos están de acuerdo con el hecho de que es este factor sea el causante que el café de Costa Rica sea tan bien recibido y mantenga su presencia fuera de las fronteras costarricense.

Adicionalmente, el entrevistado número cuatro hace mención de que se debe invertir el tiempo necesario para obtener una buena calidad en los cafés especializados, esto lo relacionan también con la época que es necesario invertir en los cultivos y recolección del café verde, pues durante los procesos de floración y grano verde, es necesario mantener la plantación de café libre de plagas y frecuentemente abonada, con la finalidad de obtener una calidad sobresaliente en la taza.

Además, diversos microbeneficios como el representante de la entrevista número siete menciona la importancia de la calidad del café y su relación directa con las utilidades que perciben de las ventas del café en grano. Esta situación se fundamenta con la mención del entrevistado número 10 quien sugiere que el café siempre tiene un valor en la bolsa de New York, sin embargo, los consumidores de los mercados internacionales prefieren negociar un valor por encima del

dictado por la Bolsa de New York cuando se trata de un café gourmet que fue producido en Costa Rica.

En síntesis, para los microbeneficios la calidad del café que se produce es de gran importancia debido a la cantidad de tiempo que es utilizado durante el cultivo y recolección del grano; de igual forma, se dedica mucho esfuerzo durante el proceso de beneficiado y secado del café, ya que es durante estos procesos cuando el producto puede perder su calidad. Además, la principal relevancia que tiene la calidad es el hecho de que permite captar cada vez más consumidores para este producto.

## **Categoría 2. Equipo necesario**

### **Descripción.**

Como segunda categoría se sitúa el equipamiento necesario para llevar a cabo la producción del café, el concepto de equipo necesario es “la acción y consecuencia de equipar o equiparse. Definiendo a equipar como proporcionar de todo lo que se necesita para el uso particular de una persona” sin embargo, también puede tomarse como el concepto de un conjunto de instalaciones, herramientas o muebles que son necesarios para poder desempeñar una actividad de una forma que brinde calidad (Diccionario Actual , 2017).

En las entrevistas realizadas las respuestas que se relacionan con los equipos necesarios para llevar a cabo la fase de producción del café se presentan a continuación:

*“De las instituciones está es la que más ayuda nos brindó en aspectos como las ideas para consolidar la compañía, asesoría en el ámbito agronómico, todas las maquinarias necesarias para iniciar” (Entrevistado 2).*

*“Los procesos productivos que llevamos a cabo como la empresa microbeneficiadora están enfocados en calidad, nosotros hacemos un proceso de secado al sol para poder llevar más calidad” (Entrevistado 4).*

*“Hemos observado que los jóvenes desean expandir su conocimiento en áreas de exportación, pero vemos una resistencia de los productores más longevos, ellos quieren continuar dándole mantenimiento a la finca y velando por cuidar su producción, en temas de agroquímicos, fertilizantes y en los procesos de beneficiado”* (Entrevistado 8).

*“Considero que el Ministerio de Agricultura y Ganadería contribuye en un área técnica ayuda a buscar variedades de plantas cafetaleras que sean resistente a las plagas que más dañan a las plantas, además, asesora en el tema de agroquímicos más factibles para los cultivos”* (Entrevistado 9).

*“Nosotros nos dedicamos al beneficiado húmedo del café y realizamos el tostado de forma natural, para esto hemos obtenido capacitaciones de parte de organismos como el ICAFE y el MAG”* (Entrevistado 10).

### **Análisis.**

Según las entrevistas realizadas y tras conocer las vivencias de los participantes en el ámbito de producción cafetalera en torno a las del cultivo, la recolección y el microbeneficiado, se puede mencionar que los diversos equipos necesarios para poder brindarle calidad a los granos del café son de gran relevancia debido a que la manipulación brindada mediante estos instrumentos puede comprometer dicha calidad de los cafés de especializada.

Los entrevistados mencionan los procesos de beneficiado húmedo y secado, los cuales son considerados los más sensibles dentro de la logística cafetalera, debido a que, como comenta el entrevistado número 4, estos factores pueden comprometer la calidad de los cafés vendidos a los mercados internacionales; además, el entrevistado número cuatro también comentó sobre la relevancia de realizar un secado de manera natural ya que este es el más preferido para los mercados internacionales.

Por otra parte, se hace la mención por parte de uno de los entrevistados sobre la ayuda que brindan instituciones como el MAG en los ámbitos relacionados con la consolidación de las empresas beneficiadoras, además de la ayuda de este ministerio sobre los equipos para realizar de una forma correcta el beneficiado húmedo y el secado natural. En síntesis, la categoría denominada como equipo necesario está estrechamente relacionada con la categoría sobre la calidad del producto debido a que los procesos de beneficiado húmedo y el secado natural si no son realizados de una forma correcta, pueden tener consecuencias en la calidad del grano.

### **Categoría 3. Volumen productivo**

#### **Descripción.**

Esta categoría presenta mucha relevancia a la hora de comprender la diferencia que existe entre las figuras de la agrocadena como lo son los beneficiadores y los micro beneficiadores, debido a que es el volumen productivo junto a la calidad brindada lo que los diferencia.

La definición de volumen productivo es aquella cantidad de producto que una empresa es capaz de producir en un lapso determinado. Es decir, el volumen productivo es la cantidad de unidades que pueden ser fabricadas o bienes prestados por la empresa en un determinado momento. Asimismo, se puede utilizar este concepto para referirse a la cantidad de unidades vendidas por la compañía durante un periodo de tiempo (Comercio Latinoamericano, s.f.).

Para dar forma a esta categoría los entrevistados respondieron lo siguiente:

*“La cantidad que manejamos como figura de los microbeneficios debe rondar las dos mil a dos mil quinientas fanegas por cosecha, debido a que le damos más énfasis a la calidad”*  
(Entrevistado 2).

*“Los micro beneficios deben de tener en cuenta el volumen de producción y la capacidad financiera si desean realizar las exportaciones de forma directa. El primer factor es el que más*

*los condiciona debido a que no manejan grandes cantidades del producto para satisfacer la demanda de los mercados internacionales” (Entrevistado 3).*

*“Considero que una situación importante para considerar es la capacidad productora, debido a que nosotros como figura de micro beneficio solo podemos procesar máximo 2 500 fanegas” (Entrevistado 4).*

*“Sin embargo en los beneficios grandes quienes procesan alrededor de 30 000 fanegas, pero, para ellos se creó una figura en la década de los 90 que fueron los micro beneficios (2000 fanegas normalmente son familias), figura distinta al beneficio común ya que integran la agro cadena a su sistema y entonces producen, micro benefician y exportan a nicho de mercados específicos volúmenes pequeños” (Entrevistado 5).*

*“Bueno los micro beneficios tenemos una capacidad de producción limitada” (Entrevistado 6).*

*“Nosotros realizamos los procesos de siembra, cultivo, recolección y micro beneficio, pero en pequeña escala” (Entrevistado 7).*

*“Las principales diferencias que existen entre los beneficios comunes y los microbeneficios es la cantidad y calidad del café procesado” (Entrevistado 8).*

*“Por el volumen de café que manejan las pequeñas beneficiadoras, dado que la producción es menor a las 3000 fanegas por cosecha” (Entrevistado 10).*

### **Análisis.**

La presente categoría es de importancia para determinar la diferencia que existe entre miembros de la agrocadena de valor del café como son el microbeneficiado y el beneficiado en gran escala, esto debido a que los grandes beneficios son una figura reconocida de la estructura normada por la Ley del ICAFE que manejan una capacidad productiva de más de 30 000

fanegas, esta figura maneja una gran cantidad debido a que ellos les compran a pequeños productores las cosechas y por medio de la figura conocida popularmente como receptor lo mezclan para posteriormente llevar a cabo los procesos de beneficiado húmedo y secado natural.

Sin embargo, los microbeneficios no funcionan de esta manera porque en los comentarios de los participantes en la presente entrevista evidencia que estos tienen una cantidad limitada para poder beneficiar, la cual ronda de las 2000 a las 2500 fanegas durante una cosecha, además de que existe una diferencia en cuanto al ámbito productivo debido a que, la figura de los microbeneficios se encarga de sembrar, recolectar y beneficiar sus propios cafés.

#### **Categoría 4. Asesoría**

##### **Descripción.**

La definición de asesoría según Pérez y Merino (2017) es una labor brindada por un profesional que está dedicada a proponer recomendaciones, sugerencias y consejos en el ámbito de su especialización. Esta labor la llevan a cabo las empresas con la finalidad de optimizar las funciones. Existen diversos tipos de asesoramiento, los cuales son brevemente descritos a continuación:

1. Asesoría financiera: en este tipo de asesoría se pretende que las empresas aprendan a gestionar de manera eficaz los recursos económicos de la industria.
2. Asesoría ambiental: los asesores brindan técnicas para mitigar el impacto que sufre el medio ambiente, logrando una gestión adecuada de los residuos de la compañía.

Las opiniones que brindaron los entrevistados sobre la presente categoría se muestran a continuación:

*“Las instituciones que participan en los procesos de asesoramiento técnico en el ámbito cafetalero son ICAFE y MAG. Brindan su ayuda para que las empresas cafetaleras puedan ser más amigables con el ambiente y que tengan un buen rendimiento” (Entrevistado 1).*

*“El Ministerio de Agricultura y Ganadería fue la entidad que más nos brindó su apoyo y asesoramiento en cuanto a técnicas productivas cuando recién se empezaba a consolidar la compañía” (Entrevistado 2).*

*“Las instituciones como el ICAFE y el MAG brindan es una asistencia técnica en el área de producción del café” (Entrevistado 3).*

*“El MAG se centran en capacitar sobre las buenas prácticas agrícolas, en capacitaciones sobre la bandera azul ecológica, reconocido en algunos países. También el proyecto NAMA Café más centrado en la contribución al medio ambiente, lo dan junto al ICAFE” (Entrevistado 4).*

*“Nosotros como Ministerio de Agricultura y Ganadería hacemos capacitaciones a los productores para que se vuelvan más tecnológicos y aumente su rendimiento, también capacitamos en las buenas prácticas agrícolas, uso seguro de plaguicidas. También participamos en el programa de NAMA café para la reducción de emisiones de óxido nitroso el cual es más contaminante que el dióxido de carbono” (Entrevistado 5).*

*“El MAG ayuda en temas de producción” (Entrevistado 6).*

*“La función de MAG en el sector cafetalero es mas de acompañamiento en la producción y cosecha de Café” (Entrevistado 7).*

*“Somos entidades que participamos en la producción del café mediante capacitaciones. Además, hemos trabajado en conjunto para implementar el NAMA Café” (Entrevistado 8).*

*“El técnico de este ministerio tienen bastante experiencia en el ámbito productivo del café ya que brindan asesorías en el sistema de producción ya que cada vez desarrollan nueva tecnología para que los cultivos sean más resistentes a las plagas que suele presentar las plantaciones de café” (Entrevistado 9).*

## **Análisis.**

De acuerdo con las respuestas de los entrevistados, se toma que las capacitaciones en el ámbito productivo del café son vitales por el simple hecho de que los microbeneficios están en una búsqueda constante de aumentar sus niveles de especialización para mitigar el impacto de las plagas a las que son propensas las plantaciones de café, además de pretender el mejoramiento de las variedades del café en Costa Rica; dicha situación conduce a un aumento de la calidad en los cultivos y a una mayor rentabilidad.

Observando las respuestas que brindaron los entrevistados sobre las capacitaciones, es esencial la participación del Ministerio de Agricultura y Ganadería como una de las entidades más significativas en el proceso productivo del café, debido a que este es el encargado de brindar las asesorías relacionados sobre NAMA Café, enfocado en el cuidado del medio ambiente. Además, la participación del MAG se extiende hasta el ámbito del uso correcto de los plaguicidas. Relacionado con lo anterior, el entrevistado número 5 comentaba sobre nexos que realiza el MAG con empresas como Starbucks con la finalidad de investigar y realizar las mejoras en la variedad del café.

Se puede mencionar que la participación del ICAFE queda opacada en cierta medida por el MAG en el área productiva; no obstante, la participación de esta institución en lo relacionado con el café es vital debido a que la entidad del ICAFE brinda soporte para mejorar en el uso de técnicas utilizadas en los cultivos de café, además, de buscar que los productores cafetaleros comiencen a darle un giro tecnológico a los cultivos.

Como síntesis, las capacitaciones que brindan las entidades del MAG e ICAFE respecto al proceso productivo del café en grano son importantes, esto se da debido a que estas instituciones lo que buscan es mantener informados a los productores sobre las buenas prácticas agrícolas, sobre las mejoras en las tecnologías en variedades de café, todo lo citado con anterioridad busca la mejora en la calidad de los cafés gourmet.

## **Categoría 5. Capital humano**

### **Descripción.**

Según Pérez (2020) el capital humano es una herramienta que permite medir el desempeño de las características de los empleados y ello está relacionado directamente con la calidad de empleo; además, existe otra definición del mismo autor la cual sugiere que estas son las cualidades deseables en determinada área laboral. De esta categoría se desprenden las siguientes respuestas brindadas por los entrevistados.

*“Las empresas beneficiadoras suelen ser familiares donde las personas más longevas se dedican a los factores productivos y al cuidar de las fincas, que son lo que le da sustento mientras que los más jóvenes se dedican al beneficiado del café”* (Entrevistado 2).

*“El recurso humano capacitado es de vital importancia para cualquier empresa no se trata de que la empresa disponga de una única persona para realizar todos los trámites. Se debe contratar a alguien con experiencia y/o conocimiento sobre áreas productivas, legislativas, contables y de comercio exterior”* (Entrevistado 3).

*“El tiempo que se invierte en esa logística podría ser utilizado en la mejora de los cafés especializados, debido a que no contamos con mucha mano de obra porque somos una empresa familiar y entre todos realizamos todas las funciones que son requeridas para el funcionamiento de la pequeña empresa”* (Entrevistado 4).

*“Para ellos se creó una figura en la década de los 90 que fueron los microbeneficios, como características generales procesan alrededor de 2000 fanegas y normalmente son empresas constituidas por familias”* (Entrevistado 5).

*“Son empresas con poco personal de trabajo debido a que no procesamos grandes cantidades de café”* (Entrevistado 7).

*“Los micro beneficios se encuentran constituidos por familias y hemos observado un patrón donde los señores mayores se dedican a cuidar la finca que es lo más importante y hemos*

*observado como los miembros más jóvenes se encuentran interesados en ampliar sus conocimientos en diversas áreas” (Entrevistado 8).*

*“Cuando se desea expandir una compañía se debe prestar mucho énfasis en invertir en el capital humano de todas las áreas para continuar dando un servicio de calidad a nuestros consumidores” (Entrevistado 10).*

### **Análisis.**

En esta categoría se evidencia cómo se encuentran conformadas los micro beneficios de café, pues según la opinión de los entrevistados son empresas que deciden formarse en un determinado núcleo familiar y es por este motivo que la distribución de las funciones de la compañía está dividida entre los miembros de la familia; es importante detallar que en muchos casos no tienen conocimientos sobre el área donde se deben desempeñar sus funciones, lo cual le puede generar consecuencias a la organización.

Sin embargo, el representante del ICAFE que participó en esta entrevista mencionó en reiteradas ocasiones que el principal éxito de los micro beneficios es la unión familiar lo cual les permite distribuirse las labores de una forma en que se puedan aprovechar todas las características de los miembros de la familia, por otra parte, se repitió el ejemplo de una beneficiadora que ha obtenido gran reconocimiento a nivel internacional y que gran parte de su éxito se debe a su unión familiar.

Añadiendo a la idea sobre el capital humano, los microbeneficiadores son conscientes de la importancia que tienen el contratar a personal capacitado para llevar a cabo los procesos de las empresas y esto aumenta cuando las instituciones tienen el deseo de expandir o reformarse; sin embargo, estas pequeñas figuras continúan pensando que en familia pueden llevar a cabo todos los procesos de la empresa sin ningún tipo de complicación ni altercado.

## **Unidad de análisis 2: Logística**

La logística es definida como uno de los componentes más importantes con las que cuenta una empresa. Es la encargada de gestionar lo relacionado con los procesos que se realizan dentro la cadena de abastecimiento, además de contribuir con la administración del proceso de distribución de los bienes. Es decir, es el encargo de administrar los inventarios, los productos y la correcta forma de distribución de estos desde el punto de origen donde se encuentran los proveedores hasta el punto de destino, algunas empresas también dan un énfasis especial a lo que se denomina servicio postventa, el cual está incluido en la logística (Mora, 2016).

Esta segunda unidad de análisis hace referencia a todo el proceso que debe presentar una empresa productora y exportadora de café para realizar las actividades con eficiencia y satisfaciendo las necesidades de los clientes, esta respuesta es brindada por las experiencias de los entrevistados y está relacionada con el segundo objetivo específico de la presente investigación. Esta unidad de análisis brinda cinco categorías mencionadas a continuación:

1. Uso de intermediarios
2. Cantidad de producto
3. Proceso de tramitología
4. Capacitaciones
5. Promociones

### **Categoría 1. Uso de intermediarios**

#### **Descripción.**

Se encuentra esta categoría en primer lugar debido al impacto que tiene relacionado con la exportación de café y la logística necesaria para llevarla a cabo. Además, de una constante repetición de este factor dentro de los entrevistados como un impedimento al impulso de los beneficiadores de realizar la exportación de una forma propia. Específicamente en elementos

relacionados con la distribución de los productos y la consolidación de los mismos y las negociaciones con clientes.

Según Pérez y Gardey (2019) el uso de intermediario se puede definir como una persona o institución que es la encarga de actuar como un nexo entre dos o más individuos o empresas, para negociar distintas actividades o situaciones tales como un contrato, es decir el intermediario es el encargado de negociar y velar porque se cumplan los deseos de las partes. En relación con lo anterior, se presentan las respuestas mencionadas por los entrevistados al preguntarles su opinión acerca de la logística y conocimientos necesarios para realizar la exportación desde una perspectiva directa.

*“En diversas ocasiones las beneficiadoras de café optan por realizar la exportación de los cafés finos mediante intermediarios por temor o desconocimiento de los procesos de exportación”* (Entrevistado 1).

*“También considero que utilizamos intermediarios es por todo el tema de la logística para realizar la exportación ya que ellos tienen más conocimiento sobre estos temas que nosotros”* (Entrevistado 2).

*“Es muy utilizado por los productores por el miedo o desconocimiento de cómo abordar los mercados internacionales, o simplemente porque no tienen interés en hacerlo”* (Entrevistado 3).

*“Los microbeneficios utilizan exportadores porque cuentan con mucha experiencia, en comparación con nosotros que somos solo productores y beneficiadores, en el proceso de exportación, además, el intermediario que nosotros utilizamos es Ceca, el cual cuenta con mucha experiencia en los mercados internacionales de café y en cuanto a las tarifas que utilizan son muy amigables con los productores”* (Entrevistado 4).

*“La primera es porque existen exportadores de café que conocen la industria y tienen la capacidad financiera de llevar acabo la logística de cobro, cosa que nosotros no poseemos.*

*Además, lo que quiero decir es que la industria del café es muy conservadora entonces los exportadores ponen en la carga en el puerto FOB y ellas hacen la cobranza remiten la papelería de cobranza al importador entre otras cosas” (Entrevistado 6).*

*“Considero que lo principal es que el productor no tiene el músculo económico ni la experiencia en los diferentes eslabones de la cadena de distribución del producto” (Entrevistado 7).*

*“Vieras que no es algo tan complicado como pueden pensar los productores o beneficiadores, sin embargo, le pongo un ejemplo yo tengo la cantidad de 50 sacos para exportar como voy a determinar el costo de cuál va a hacer la modalidad de transporte o la consolidación de los contenedores es bastante complicado, debido a que ellos no poseen los conocimientos” (Entrevistado 8).*

*“Yo considero que es más viable a través de intermediarios, ya que, la situación del café es complicada y para un microbeneficio los trámites puede resultar muy complicados y no todos cuentan con la capacidad financiera para llevar acabo los procesos de exportación, por ello usualmente llevan a cabo este proceso mediante a los intermediarios que tengan la capacidad tanto financiera como logística” (Entrevista 9).*

*“Las beneficiadoras pequeñas, no tienen la capacidad administrativa y de gestión, para realizar la logística de exportación, requiere contacto con navieras, con aduanas, con banco para el cobro de facturas por los diversos métodos existentes, se requiere conocimiento del mercado” (Entrevistado 10).*

### **Análisis.**

De acuerdo con las experiencias y opiniones de los entrevistados la mayoría coincide con la idea de que el uso de intermediarios es un factor importante para los micro beneficios, debido a que ellos prefieren dedicarse al cultivo, recolección y beneficiado del café antes de realizar la logística de exportación porque se opina que es un proceso muy largo y complicado. Además, los

beneficiadores cafetaleros consideran que los intermediarios son entidades que cuentan con un gran peso cuando se realizan las negociaciones y que tienen el músculo financiero y logístico para poder movilizar las mercancías de una forma que les beneficie tanto a los productores como a los importadores.

También, el entrevistado número seis hace remembranza a la industria cafetalera como aquella que se caracteriza por ser conservadora y sigue una cadena establecida, pues los micro beneficios no han recibido un gran apoyo por parte de las figuras del beneficiador y el exportador, lo que ha dificultado la obtención de los conocimientos necesarios para llevar a cabo la logística necesaria para la exportación del producto.

Por otra parte, el entrevistado número ocho realiza la mención de que en su mayoría los propietarios de los microbeneficios son pertenecientes a la tercera edad, por ello se les dificulta la realización de los trámites necesarios para la exportación; además, no consideran necesario el iniciar con la exportación directa. Contrastando con la idea anterior, en la entrevista número ocho se menciona el creciente interés de la comunidad joven que se dedica al beneficiado de café de expandir sus operaciones y dedicarse a la exportación directa.

Además, los servicios que brindan las grandes empresas exportadoras en el ámbito cafetalero para sus clientes, los cuales suelen ser los microbeneficios, son tareas que a primera vista resultan ser complicadas de llevar a cabo para las pequeñas empresas. Esta situación representa un desafío para los microbeneficios en el caso de exportar, empero, las nuevas generaciones tienen un interés por obtener conocimientos relacionados con la logística del café y el deseo de poder adaptarse a los procesos exportadores de una forma directa.

En síntesis, el desafío que encuentran los microbeneficios no es solo el saber adaptarse al proceso exportador por su propia cuenta, sino también encuentran un reto al ser empresas familiares con poca mano de obra disponible pues tienen que mantener un equilibrio entre los pasos productivos y las acciones para obtener los conocimientos de exportación sin descuidar la producción del café ni su calidad, por su situación es posible vender debido a su alta calidad.

## **Categoría 2. Cantidad de producto**

### **Descripción.**

Tomando como base lo dicho por Yirda (2020) el concepto de cantidad es “la porción de una magnitud o un cierto número de unidades” es decir, aplicado a los microbeneficios es la cantidad de producto que solicitan los importadores a los exportadores y que es solicitado por los exportadores a los beneficiadores para cumplir con la demanda de los mercados internacionales de café. Existen diversos tipos de cantidad. Por otra parte, para crear esta categoría se encontraron las siguientes respuestas por parte de los entrevistados.

*“Somos productores, beneficiadores y exportadores del café, sin embargo, utilizamos intermediarios. Considero que en nuestro caso es por la cantidad que manejamos, ya que es un volumen muy pequeño, debido a que damos énfasis a la calidad que a la cantidad”* (Entrevistado 2).

*“Los microbeneficios que desean exportar de forma directa tienen que tomar en cuenta cinco factores primordiales. El primero es la capacidad de producción, la empresa debe estar preparada para afrontar una gran demanda de su producto al incursionar en mercados extranjeros”* (Entrevistado 3).

*“Continuando con la agrocadena del café se menciona la capacidad productiva de los beneficios grandes, quienes procesan alrededor de 30 000 fanegas, sin embargo, se creó una figura en la década de los 90 que fueron los microbeneficios usualmente producen y procesan 2000 fanegas, generalmente son empresas dirigidas por miembros de una misma familia, es una figura distinta al beneficio común ya que integran la agro cadena a su sistema y entonces producen, procesan y exportan a nicho de mercados específicos volúmenes pequeños”*(Entrevistado 5).

*“El tercer motivo es que implica negociar con volúmenes, dado que nuestra capacidad productiva es limitada, el producto café es riesgoso de consolidar con varias mercancías, los*

*microbeneficios no negocian contenedores completos entonces debemos consolidar con otro microbeneficio que traslade café al mismo destino que nosotros” (Entrevistado 6).*

*“Considero que podemos encontrar poca eficiencia si encontramos una situación como un aumento de costes derivados del volumen de producto que manejan los productores o beneficiadores que exportan si se realiza una comparación con beneficios que utilizan intermediarios o si se compara con las grandes empresas dedicadas a la exportación” (Entrevistado 7).*

*“Conozco diversos microbeneficios que no realizan la gestión de exportación debido al temor de consolidar su producto, esto es por motivo de que ellos producen cantidades pequeñas y se enfocan en la calidad del producto y no es producir mucha cantidad” (Entrevistado 9).*

*“Por el volumen de café que manejan las pequeñas beneficiadoras, dado que la logística para exportar requiere, por cuestión de seguros de carga, consolidación de contenedores de café, con un mínimo de carga; también esto requiere uno o varios compradores para todo el volumen de la carga, para un único destino. En ocasiones esta carga puede significar toda la cosecha de una temporada, imposibilitando vender todo a un solo comprador, por el refrán de no depositar todos los huevos en la misma cesta” (Entrevistado 10).*

### **Análisis.**

En esta categoría se deja en evidencia una de las debilidades a las cuales se enfrentan los microbeneficios, esto es debido a que sobreponen la calidad antes que la cantidad de los productos. Es un factor importante debido a que deben asegurarse del contar con un volumen de mercancía constante para poder exportar, de lo contrario tendrían dificultades a la hora de cumplir y satisfacer la creciente demanda de los mercados internacionales.

Basado en las entrevistas realizadas y en las respuestas brindadas por los entrevistados según sus experiencias o su propio criterio sobre la logística de exportación necesaria para que los microbeneficios cafetaleros exporten sin intermediarios, se obtiene un factor determinante como lo

es su cantidad productiva para poder responder exitosamente a la demanda de los productos solicitados por parte de los mercados internacionales.

Se tiene el conocimiento de que los microbeneficios son empresas familiares que se dedican a la siembra, producción y proceso de beneficiado de cafés que poseen una taza de calidad mayor a aquellos que son producidas en los beneficios; también, se conoce el hecho de que existe una importante diferencia entre la cantidad procesada en los microbeneficios si es comparado con las cantidades que son procesadas en un beneficio que compra a pequeños productores.

El entrevistado número cinco hace mención al hecho de la fuerza que ha tomado la figura de los microbeneficios debido a que se ha incrementado la creación de esta modalidad de empresa y cada vez toman más fuerza, lo cual causa un gran temor por parte de los demás miembros de la cadena de valor, porque estos buscan realizar los procesos de producción, y crece el interés por exportar de forma directa, es decir, el recelo que sienten los demás miembros es el de ser eliminados por esta nueva figura.

A la hora de negociar volúmenes de mercancía existe un temor por parte de las empresas familiares dedicadas a la actividad cafetalera, debido a que son consistentes de que en la actualidad no poseen las capacidades productivas para suplir la demanda que crece constantemente de cafés finos en el mercado. Además, existe desconfianza en el trámite de consolidación de las mercancías ya que el café no puede ser consolidado con mercancías que posean características aromáticas diferentes porque esto puede causar la pérdida en la calidad de los cafés.

Los microbeneficios pese a que desean realizar los procesos de exportación de forma directa muestran un gran escepticismo al no considerarse capaces de realizar la tramitología de consolidación, seguros, fletes y demás procesos de exportación necesarios, si manejan un volumen de cantidad reducidos de café y en lugar de enfocarse en cantidades deciden centrar su esfuerzo en la calidad. Además, el entrevistado número 2 menciona la poca ayuda que brindan entidades como PROCOMER, en cuanto a capacitaciones se refiere, si la cantidad productiva de la empresa no cumple con un volumen muy grande para poder exportar ellos mismos.

### **Categoría 3. Proceso de tramitología**

#### **Descripción.**

En esta categoría se mostró un gran interés por parte de los entrevistados ya que manifestaron su importancia en el ámbito para la obtención de diversos documentos necesarios para la exportación de café en grano. Esta categoría es importante para los microbeneficios, debido a que, al no tener los conocimientos en esta área los cuales son necesarios para el proceso de exportador, puede haber complicaciones a los futuros exportadores si no se realizan de una forma correcta.

El proceso de tramitología según Oller (2015) citando a la Real Academia de la Lengua Española (RAE) es el “arte o ciencia de resolver, perfeccionar o facilitar los trámites”, es decir, son procedimientos tanto documentos como las metodologías que son necesarios para poder llevar a cabo de forma legal una determinada actividad. De la presente categoría se mostraron las siguientes respuestas por parte de los entrevistados.

*“Se debe tener la consideración a los controles llámese procesos o leyes en relación con la exportación, creo que se debe tener un conocimiento especial en los temas de notas técnicas y su debida aprobación como lo son aprobación de NT80 y en caso de café verde la aprobación de NT 265” (Entrevistado 1).*

*“En cuanto a la función del ICAFE es complicado de explicar todas las funciones que aportan a la exportación ya que es un organismo que se encarga más del control de los procesos y de los productos que se producen dentro de las beneficiadoras o micro beneficios” (Entrevistado 2).*

*“Opino que el MAG no juega un papel muy importante dentro el proceso de exportación, sin embargo, brinda su ayuda en que ellos son encargados de tramitar el certificado fitosanitario de exportación y es muy engorroso por el tiempo de gestión” (Entrevistado 3).*

*“El ICAFE es una entidad primordial si se habla de producción, beneficiado o exportación. Son ellos los que implementan controles como es la Ley sobre el café 2762, regulan cortes de producción y porcentajes de división entre las demás figuras reguladas por el ICAFE, además, existen más controles con las NIRS, las cuales se encuentran relacionadas con los procesos productivos” (Entrevistado 4).*

*“El ICAFE es el encargado de normar todo el sistema de beneficiado de café, lo de exportaciones y las relaciones en la agroindustria del café. Además, todo lo referente se encuentra gestionado dentro de la legislación de Costa Rica en el tema de café” (Entrevistado 5).*

*“El rol que tienen el ICAFE es el de verificar que el café de exportación tiene cuota, tiene que verificar que el café de exportación sea originario de Costa Rica y tiene que verificar que los trámites legales que le obliga la ley se cumplan y el ICAFE da asesoría y apoyo para que los exportadores cumplan con los requisitos que establecen en la ley” (Entrevista 6).*

*“Los propietarios de los microbeneficios deben tener en cuenta que deben poseer una serie de permisos y certificaciones locales e internacionales para el tránsito de los productos. No se debe olvidar la existencia de la ley del ICAFE la cual respalda a la empresa beneficiadora y vigila que la calidad pactada en ese contrato sea la que llega a puerto” (Entrevistado 7).*

*“Somos la entidad encargada de brindar un acompañamiento a los productores y exportadores, además, somos verificadores a través de la denominada Ley del ICAFE y utilizamos las NEARS que permite verificar el origen de las mercancías tanto a nivel nacional como internacional, además en la actualidad estamos intentando actualizar la ley” (Entrevistado 8).*

*“Es la entidad encargada del registro de cada uno de los componentes de la agrocadena del café, además, es el encargado de controlar lo referente a la producción, beneficiado, torrefacción y exportación del café, esto se da mediante la normativa del café también llamada Ley 2762” (Entrevistado 10).*

### **Análisis.**

La mayoría de las personas entrevistadas coinciden en la importancia que presenta la Ley 2762 denominada como la Ley sobre el Régimen de Relaciones entre Productores, Beneficiadores y Exportadores de Café y sus reformas, como un instrumento necesario para la división de los porcentajes que corresponde a cada uno de los participantes de la agrocadena del café, siempre velando porque el porcentaje que sea entregado a cada uno sea el correcto y procurando que quienes obtengan más beneficios sean los productores del café. Es importante esclarecer que la división del porcentaje se presenta hasta el puerto de origen de la mercancía.

Para los entrevistados la labor de verificación que llevaba a cabo el ICAFE es muy importante y la innovación en los procesos de verificación lo es más ya que en la actualidad han implementado tecnología como las NEARS encargada de la revisión del origen del café que es sujeto a exportación. Esto es importante ya que brinda una certificación y respaldo adicional hacia el origen y la calidad del café que tienen como objetivos los mercados internacionales.

Lo anteriormente mencionado se encuentra respaldado por el entrevistado número ocho, puesto que menciona que en el último tiempo se ha experimentado una creciente importación de café de países centroamericanos, lo que ha provocado una “falsificación” de los cafés de Costa Rica al ser mezclados con los de otros países lo que provoca la disminución de la calidad. Por ese motivo el ICAFE implementó las NEARS para conocer el origen del café y si presenta una mezcla mayor a un 10%, aunque se exporte no va certificado con el sello de Costa Rica.

Aunque se conoce la función de la entidad principal en el proceso de exportación de café como es el ICAFE, se muestra un alto desconocimiento sobre los documentos, trámites y procesos de revisión a los cuales están sujetos no solo este producto sino la demás mercancía de exportación. Esto se fundamenta con el hecho de que únicamente dos entrevistados realizaron la mención a documentos como las notas técnicas o los certificados fitosanitarios para la exportación.

### **Categoría 4. Capacitaciones**

## **Descripción.**

Según Pérez y Gardey (2017) las capacitaciones son las tareas llevadas a cabo mediante la formación, instrucción, entrenamiento o educación de una persona, estas capacitaciones conducen a la obtención de conocimientos, capacidades o habilidades que permitan poner en práctica determinadas acciones u objetivos con la finalidad de cumplir ciertos estándares de aprendizaje.

En las entrevistas realizadas las respuestas que se relacionan con las capacitaciones llevadas a cabo por las distintas entidades para formar exportadores se presentan a continuación:

*“Considero que las entidades que brindan más apoyo en los procesos de exportación son tanto PROCOMER como el ICAFE ya que brindan tantas asesorías como capacitaciones para familiarizarse con estos procesos”* (Entrevistado 1).

*“PROCOMER brinda capacitaciones, pero desconozco los nombres. Además, este aspecto está relacionado con la capacidad productiva de la empresa ya que si no se cumple con las cantidades no brinda capacitaciones sobre los procesos de consolidación de las cargas”* (Entrevistado 2).

*“Considero que la ayuda que brinda la entidad de PROCOMER es esencial en el proceso de exportación ya que primero tienen una plataforma muy accesible para utilizar, también brinda capacitaciones más que todo en preparar a las personas interesada para exportar”* (Entrevistado 3).

*“Existen diversas entidades que ayudan en cuanto a capacitaciones nos referimos. Primeramente, encontramos a PROCOMER con la ayuda que nos han brindado mediante las charlas a las que hemos asistido. Sin embargo, siento que la promesa de que van a ayudar no siempre se cumple, también tenemos al MAG, ellos se centran en capacitar sobre las buenas prácticas agrícolas, en capacitaciones sobre la bandera azul ecológica, reconocido en algunos países”* (Entrevistado 4).

*“Hemos capacitado a los productores para que se vuelvan más tecnológicos y aumente su rendimiento, también capacitamos en las buenas prácticas agrícolas, uso seguro de plaguicidas. También les hemos guiado en lo referente al proyecto NAMA Café, en conjunto con el ICAFE.”* (Entrevistado 5).

*“En mi opinión considero que el Ministerio de Agricultura y Ganadería, aunque queda opacado por la figura del ICAFE en temas cafetaleros, en el sector cafetalero es más de acompañamiento y capacitaciones relacionada en la producción y cosecha de Café”* (Entrevistado 7).

*“Nosotros brindamos capacitaciones a los beneficiadores en conjunto a PROCOMER quienes les explican cómo se deberían hacer los trámites, se hacen virtuales enviando invitaciones a todos los beneficiadores. El MAG nos ayuda a verificando las asistencias a las capacitaciones y brindando acompañamiento en el proceso productivo”* (Entrevistado 8).

*“PROCOMER tiene herramientas, en su sitio web, que puede facilitar el contacto con las navieras y agentes aduanales. Además, brinda capacitaciones para familiarizarse con los procesos exportadores”* (Entrevistado 10).

### **Análisis.**

Relacionado con las respuestas obtenidas por medio de las entrevistas, se observa el conocimiento que los entrevistados poseen sobre cuáles son las entidades como el MAG, PROCOMER y el ICAFE brindan apoyo y asesoría en los procesos necesarios para participar en los procesos de exportación, sin embargo, se evidencia que la población de muestra no tiene conocimientos sobre los temas que son tratados en las capacitaciones, ni como buscar la asesoría.

Los entrevistados mencionan que la labor de PROCOMER es la correcta en asesoría y capacitaciones, además de que la plataforma propia de esta entidad es muy fácil de utilizar. Sin embargo, diversos participantes de la entrevista han mostrado un descontento con PROCOMER como: el entrevistado número dos menciona que las capacitaciones que llevaba a cabo

PROCOMER están siendo condicionadas por la capacidad productiva de una empresa, mientras que el entrevistado cuatro menciona que la promesa de acompañamiento que tiene esta entidad no se cumple.

La misión de entidades como el ICAFE y el MAG relacionado con las capacitaciones son muy útiles. Por una parte, se encuentra el ICAFE, quien es el responsable de brindar capacitaciones en temas como tramitologías, costes de producción y formas de catar el café y como una entidad anexa se encuentra el MAG encargado de las capacitaciones y mejorar de los procesos productivos, de uso de tecnologías y en innovación de las variedades cultivadas de café.

Todas estas instituciones brindan un acompañamiento muy completo ya que se contemplan temas como lo son: producción, trámites y exportación, los productores y beneficiadores cuentan con todas las herramientas necesarias para la obtención de los conocimientos necesarios para que su empresa micro beneficiadora pueda exportar de una forma directa, sin embargo, para una parte de los participantes la ayuda que le brindan las diversas entidades no es muy completa y extensa.

## **Categoría 5. Promociones**

### **Descripción.**

Para los participantes de las entrevistas esta categoría les pareció de mucha importancia, debido a que necesitan dar a conocer sus productos en los mercados nacionales e internacionales, y más si desean realizar la exportación de manera directa se traduciría como una pérdida en clientes y esto les permite posicionar sus mercancías y a su vez tratar de buscar nuevos nichos de mercados para que sus bienes lleguen a más consumidores finales y expandir sus mercados.

Para los participantes de las entrevistas, el tema sobre la publicidad de sus productos les pareció de mucha importancia, debido a la necesidad de dar a conocer sus productos en los mercados domésticos e internacionales, esto les permite posicionar sus mercancías y a su vez tratar de buscar nuevos nichos de mercados para que sus bienes lleguen a más consumidores finales y expandir sus niveles de ventas.

Una promoción se puede definir como una parte esencial en el proceso de marketing integral, busca cumplir los objetivos propuestos por la empresa mediante un análisis de la mezcla de marketing, los objetivos a cumplir deben de contemplarse en un corto plazo. Es decir, es una campaña publicitaria que se llevaba a cabo en un determinado producto con la finalidad de captar clientes, es importante mencionar que debe ser por un tiempo limitado (Alfaro, 2015). Existen diversos tipos de promoción los cuales son mencionados a continuación:

1. Promoción de ventas: forman una parte importante del Plan integral de marketing, su función es la de incrementar las ventas de una mercancía de una forma rápida y acertada.
2. Promoción estratégica: este tipo de promoción es opuesta a la promoción de ventas, debido a que no se busca incrementar las ventas del producto al corto plazo, sino incentivar las futuras ventas de las mercancías a un largo periodo de tiempo.

De esta categoría se desprenden las siguientes respuestas brindadas por los entrevistados.

*“Uno de los temores más presentes en los micro beneficios cuando desean exportar el café es el no tener los clientes en los mercados internacionales, ya que los clientes los tienen los exportadores, sin embargo, considero que PROCOMER junto al ICAFE brindan un acompañamiento en la promoción de los productos en los mercados internacionales, pero desconozco cómo”* (Entrevistado 1).

*“Considero que la forma en la que dan a conocer los productores sus mercancías en el extranjero es de igual importancia en el proceso de exportación. En Costa Rica se tiene la fortuna de que entidades como PROCOMER e ICAFE brindan su acompañamiento en actividades internacionales como ferias, misiones empresariales, agendas de negocios, entre otras”* (Entrevistado 2).

*“Creo que el ICAFE es quien además de velar por el cumplimiento de la ley del café también brinda acompañamiento en las ferias comerciales, pero nosotros no hemos participado en ninguna”* (Entrevistado 4).

*“PROCOMER permite a pequeños productores el participar en ferias comerciales para darse a conocer y dar normativa necesaria para la exportación, también brinda ayuda a la hora de la búsqueda de futuros clientes, esto debido a que identifican las necesidades de diferentes mercados y esto contribuye con las denominadas misiones comerciales”* (Entrevistado 5).

*“PROCOMER realiza estudios de mercado en diferentes partes de estudio como por ejemplo en Europa que da una visión a los beneficios de cómo se mueve el café tostado en estos mercados”* (Entrevistado 6).

*“Creo que PROCOMER utiliza una forma de catálogos para ofrecer los productos de exportación que tiene Costa Rica y de esta forma ayuda a esos microbeneficios en cuanto a contactar clientes”* (Entrevistado 9).

*“PROCOMER tiene mecanismos o métodos como lo son: sus oficinas en el resto del mundo, de análisis de los mercados, además tienen estudios sobre los mercados en otros países, las cuales pueden ser empresas sólidas que se dediquen a comprar de café”* (Entrevistado 10).

### **Análisis.**

De acuerdo con las entrevistas realizadas, la promoción es un aspecto relevante para los microbeneficios que desean exportar, esta es una manera en la que los comerciantes pueden dar a conocer sus productos y de esta forma captar más clientes finales. Sin embargo, también el ámbito de la promoción es esencial si se desea exportar sin intermediarios ya que al no utilizar los exportadores convencionales cabe la posibilidad de perder su cliente actual, pero al usar promociones llegan a otros clientes.

A través de la entrevista se constató que los microbeneficiadores tienen conocimiento sobre las modalidades de promoción que existen en el comercio internacional para que sus productos lleguen a los mercados extranjeros. Sin embargo, la gran mayoría de los entrevistados no han

participado en ninguna de las actividades internacionales ya que son dependientes a los clientes finales que le son suministrados por medio de los intermediarios que utilizan.

Existe una iniciativa mencionada por el entrevistado número ocho que corresponde a la creación de una aplicación denominada *Trazability* desarrollada por el ICAFE. Esta aplicación que funciona mediante un código QR en el empaque del café, da la posibilidad de que al ser escaneado suministre información sobre la finca y la familia propietaria del café que se está consumiendo. Esta aplicación tiene como finalidad tener una comunicación más directa entre los consumidores finales y los productores y de esta forma eliminar un poco el uso de intermediarios.

A través de la entrevista se observa el conocimiento de las formas internacionales en las cuales se pueden dar a conocer el café de especialidad de Costa Rica. Para muchos de los entrevistados los análisis de mercado elaborados por PROCOMER son primordiales para la captación de clientes, debido a que brindan un panorama sobre las preferencias de los distintos mercados relacionadas con el producto que se ofrece, también, la existencia de los catálogos que maneja PROCOMER lo cual permite que los consumidores finales se interesen en proveedores.

Además, existen otras modalidades para dar a conocer los productos como los son misiones y ferias comerciales que no son utilizadas por los microbeneficios, debido a que estos aumentan los costos que tienen la empresa, porque si son invitados los costos de transporte y estadía en el país anfitrión corren por cuenta de los productores.

### **Unidad de análisis 3. Ventajas y desventajas**

En la presente unidad de análisis se hará referencia a las posibles ventajas que pueden ser obtenidas por los microbeneficios al exportar de una forma directa, como lo sería el generar más empleo o tener una relación más directa con sus consumidores, no obstante, se considerarán los obstáculos a los cuales se enfrentan si se desea cambiar el panorama de la empresa en la actualidad, ya sea en aspectos como el capital necesario o las capacidades productivas.

Las categorías que se seleccionaron para esta unidad de análisis son las siguientes:

1. Cliente final
2. Negociación
3. Utilidades
4. Trazabilidad
5. Experiencia

### **Categoría 1. Cliente final**

#### **Descripción.**

Los clientes son aquellas personas u empresas que adquieren de forma regular u ocasional los productos o servicios de una determinada compañía para uso y consumo propio o para posteriormente distribuirlos como si fuese un intermediario. Los clientes pueden ser internos o externos, los clientes internos son aquellos que consumen los productos o servicios fabricados por su empleador, por otra parte, los consumidores externos son aquellos que se encuentran a fuera de la compañía y que adquieren los bienes de la empresa (Muñiz, 2017).

De la presente categoría se derivan las siguientes opiniones brindadas por los entrevistados:

*“La segunda preocupación de las empresas productoras de café si desean exportar directamente es el no tener los clientes en los mercados internacionales que consuman sus productos”* (Entrevistado 1).

*“Considero que una de las preocupaciones que tienen las empresas dedicadas al café relacionado con la exportación es la mantención de los clientes ya que los intermediarios cumplen estas funciones”* (Entrevistado 2).

*“Derivado del no uso de los intermediarios se puede obtener una relación más cercana a los clientes finales permitiendo de esta forma que observen el tratamiento que le damos al café”* (Entrevista 4).

*“El riesgo que tenemos los micro beneficios a la hora de querer exportar es que podemos perder un cliente que tenía asegurada el intermediario y podemos perdernos de mercados, también existe la preocupación sobre que se puede encontrar con clientes que no paguen”* (Entrevistado 5).

*“El riesgo a través de intermediarios es que el cliente directo no necesariamente es tuyo es brindado por los intermediarios o exportadores y el segundo riesgo es la dependencia hacia los intermediarios para colocar el café en los mercados internacionales”* (Entrevistado 6).

*“Mediante un trato directo con el cliente final, sin la necesidad de utilizar a los intermediarios, podemos asegurarnos de ofrecer un café de especialidad con gran calidad, además, que este trato un poco especial es bien recibido por los consumidores y puede representar una ventaja para nuestras utilidades”* (Entrevistado 7).

*“Para poder poner en operación un microbeneficio se debe haber enviado una muestra a clientes, usualmente este proceso se lleva a cabo con la participación de los intermediarios, si fue bien recibida, aunque sea un poco de café, se puede proceder en su creación”* (Entrevistado 8).

*“Los beneficios derivados del uso de intermediarios son que ellos ya poseen los clientes, tienen la logística y tienen el conocimiento y la distribución, tienen los instrumentos de pago”* (Entrevistado 9).

*“El cliente final, es cliente del intermediario y no de la empresa beneficiadora. Si por algún motivo el beneficio no puede vender su café o no lo tiene, existe la posibilidad que el intermediario, aun así, ponga la cuota con un café similar y nosotros no tendríamos venta”* (Entrevistado 10).

### **Análisis.**

La categoría denominada como cliente es la que presenta una mayor preocupación por parte de los entrevistados, por lo tanto, se considera una desventaja. En la actualidad los microbeneficios realizan las negociaciones sobre los lotes, la cantidad y la calidad de los cafés finos sujetos a exportación con los intermediarios, estos tienen una especie de catálogo que permite a los importadores de café gourmet el seleccionar el proveedor que mejor se adapte a las características que desea.

Es decir, los actuales clientes de los microbeneficios no son propios, sino brindados por los intermediarios, por lo tanto, si en determinado momento a los microbeneficios se les dificulta cumplir con la cantidad de producto solicitado por el importador podría ser fácilmente sustituido por otro microbeneficio que pueda cumplir con los pedidos del consumidor. De igual manera, se crea una dependencia hacia los intermediarios, pues son ellos quienes tienen los consumidores no el beneficio. En este aspecto, son responsables exclusivamente de la producción del café y las demás responsabilidades son realizadas por los intermediarios.

Pero, según la información brindada por los microbeneficiadores es una desventaja el negociar con los clientes a través de los intermediarios. Proponen que la negociación directa conlleva grandes ventajas para la empresa al tener un cliente exclusivo para ellos donde se le puede brindar un trato personalizado, el cual trae beneficios adicionales como en el ámbito de trazabilidad y utilidades.

## **Categoría 2. Negociación**

### **Descripción.**

Según García (2016) la negociación “es un conjunto de técnicas, que pueden ser enseñadas y que determinan un proceso que tiene como finalidad el logro de un acuerdo, por métodos no violentos, entre esas partes, que se encuentran ante una situación conflictiva o de disputa”; existen diversos tipos de negociación, los cuales son expuestos a continuación:

1. Negociación bilateral: son las que se dan entre dos partes nada más sean individuales o grupales.

2. Negociación multilateral: es aquella que donde se da la participación de varias lo cual puede dificultar las negociaciones.

Esta categoría se encuentra compuesta por las opiniones compartidas por los participantes en la entrevista:

*“Las empresas que deciden exportar de manera directa piensan que por esto obtendrán un mayor control del proceso de exportación, esto porque las negociaciones se dan solo entre consumidores y proveedores”* (Entrevistado 1).

*“Por las negociaciones nosotros no nos preocupamos ya que en nuestro caso nos dedicamos a dar un buen producto con calidad certificada y cumpliendo con todas las normas medio ambientales y de ley y que los intermediarios se dediquen a lo demás”* (Entrevistado 2).

*“Puede que negociando con intermediarios obtenga un precio más bajo a como si lo hiciera la empresa misma con un comprador internacional, no encontraría beneficio en este caso”* (Entrevistado 3).

*“Considero que en la actualidad el uso de los intermediarios para llevar a cabo las negociaciones cafetaleras es viable; sin embargo, en mi experiencia personal al realizar la negociación directamente con los importadores nos brinda pautas sobre lo que ellos desean tanto en calidad, cantidad y variedades de café, lo cual nos permite satisfacer de una forma más personal a nuestro cliente y derivado a ello crear unos nexos más estrechos con los clientes”* (Entrevistado 4).

*“Es importante mencionar, que en las negociaciones internacionales se debe firmar un contrato donde se asegure el pago del comodittie y todos los elementos relacionados con la compra y venta del producto, además del INCOTERM, sin embargo, la mayoría de los productores de café*

*exportan a ciegas no firman nada que les de la seguridad sobre el pago de la mercancía y esto puede traer dificultades a la hora de recibir el pago de las mercancías” (Entrevistado 5).*

*“Considero que uno de los principales riesgos a los que nos enfrentamos los microbeneficios a la hora de exportar son las negociaciones de los medios de pago ya que como se mencionaba anteriormente el café es un negocio con prácticas de negociación antiguas, entonces si yo llegara y me presentara ante un importador y le solicitara una carta de crédito este va a preferir comprar a los exportadores que no utilizan carta de créditos para mejorar el precio de la mercancía” (Entrevistado 6).*

*“El no pago es un problema ya que las negociaciones siempre han sido de palabra se han presentado diversas situaciones en la que los compradores afirman no tener la calidad solicitada, pero es una estrategia para no pagar la cosecha a los productores del café” (Entrevistado 8).*

*“En mi opinión las negociaciones pueden representar un riesgo para los microbeneficios, debido a que ya no se dan entre intermediarios y tienen que hacerlo el productor” (Entrevistado 9).*

*“Una de las preocupaciones que tenemos como microbeneficio al exportar directamente son como llevar a cabo una negociación exitosa, como vamos a lograr que el café llegue a su destino, así como cumplir con la legislación de cada país, para que la carga no sea ni decomisada por autoridades, o sea puesta en cuarentena, por incumplimiento de normas sanitarias” (Entrevistado 10).*

### **Análisis.**

En consecuencia, de las respuestas otorgadas por los entrevistados, se analizan tanto las ventajas como las desventajas que presentan las negociaciones cuando se realizan entre importador y productor del café. Es importante destacar que las negociaciones toman su tiempo, el cual podría ser invertido por los productores de café para mejorar sus plantaciones o para conocer nuevas técnicas de producción y observando desde esa perspectiva, ello representaría una desventaja.

Sin embargo, para una parte importante de los entrevistados sostienen que al realizar las negociaciones de una forma directa se podrían obtener beneficios derivados como la obtención de mayores utilidades y a su vez un mayor control en el proceso de la logística. Por otra parte, sostienen que al realizarse una negociación directa con los consumidores se podría realizar un mejor control sobre los pedidos que se realizan y de esta forma fidelizar a los clientes.

Pero, por otro lado, se encuentra una dificultad al considerar las negociaciones del café como una práctica antigua donde no se da la firma de los contratos de compra venta que generan un aumento en los costos de la exportación de los bienes, esta situación provocaría que los importadores del café negocien con aquellos intermediarios que no solicitan para la negociación los instrumentos financieros; es decir, ante este panorama los productores perderían un mercado.

Derivado de las experiencias relatadas por los entrevistados, se observa la negociación como una desventaja más que como una ventaja, pues es cierto que manejarían un mejor control sobre los pedidos y cercanía con los consumidores finales, pero por otra parte existen factores preocupantes para los productores como lo son: la logística, los trámites que deben llevar por su cuenta y sobre toda la mayor preocupación del riesgo de no pago.

### **Categoría 3. Utilidades**

#### **Descripción.**

Esta categoría fue de gran importancia para los entrevistados, porque esta es la finalidad que persiguen los microbeneficios al tomar la decisión de exportar de una forma directa. La presente categoría se encuentra relacionada con las estudiadas sobre negociación y clientes, pues, con un nexo cercano con los importadores y una acertada negociación entre las partes, se beneficiarían las ganancias que presentan la empresa derivada de la exportación.

La definición de utilidad según García (2018) tiene diferentes percepciones, sin embargo, está estrechamente relacionada con las ganancias, “es el provecho o interés que se consigue con el

uso o disfrute de un servicio o bien. Esto implica que cuanto mayor sea la utilidad, más interés habrá en comprarlo”

Existen diversos tipos de utilidades citados a continuación García (2018):

1. Utilidad total: se encuentra relacionada con las ventas de los bienes y la cantidad demandada de los mismos.
2. Utilidad marginal: es el aumento de la utilidad total derivado del consumo de la última unidad de dicho bien.
3. Utilidad bruta: está relacionada con la diferencia que existe entre las ventas y los costos totales, es importante mencionar que dentro de esta utilidad no se encuentran contemplados los costos fijos.
4. Utilidad operacional: en esta utilidad se encuentra relacionada con los ingresos y los gastos operacionales, es decir, aquellos que se encuentran relacionados con el funcionamiento de la empresa.
5. Utilidad neta: es la utilidad que se reparte a los socios, tras la suma de la utilidad operacional y los ingresos, también se da la reducción de los gastos fijos y variables.

De acuerdo con lo anterior se toma las utilidades como una categoría positiva con relación a lo contestado por los entrevistados.

*“Podría aprovechar su conocimiento sobre los procesos de exportación, capital, aprovechar la red de contactos y de esta forma obtener mayores utilidades” (Entrevistado 1).*

*“Considero que, si se exporta de forma directa, un microbeneficio tendría más beneficios en los precios y en las utilidades, al realizar la negociación de los precios directamente con los importadores” (Entrevistado 2).*

*“Pongamos un ejemplo, digámoslo así, el producto vende al intermediario en 100 y luego este revende el producto a 115... si el productor exporta directamente al comprador internacional, podría vender en 110 (10 más que los que vendía al intermediario a 100), y el comprador percibe*

*ese precio de 110 como más bajo que los 115 que le daba el intermediario. Ambas empresas ganan: productor y comprador internacional” (Entrevistado 3).*

*“Considero que existen dos panoramas a la hora de obtener o no utilidades. Por una parte, tenemos que si deseamos exportar de forma directa podemos tener altos costos y de esta forma disminuir las utilidades de los micro beneficios, sin embargo, al no usar intermediarios podemos obtener un trato más directo con los clientes esperando obtener mayores ganancias” (Entrevistado 4).*

*“El costo reducido ya que se debe pagar el exportador. El exportador se encarga de separar el grano y empacarlo en sacos de 60 kilos y luego exportarlo, lo que aumenta en costo de la cadena y la rentabilidad de las empresas se ve afectada. Si ellos lo hacen directos solo pagan los impuestos, pero por otra parte aumentan nuestros costos de producción” (Entrevistado 5).*

*“Buscamos la obtención de los clientes importadores de producto enganchados con la calidad y el prestigio de nuestro café y con la confianza suficiente para la negociación de los volúmenes, precios y mitigar los riesgos de cobranza, porque en los temas de comercio internacional el principal del riesgo es el no pago de la mercancía, también la negociación de los INCOTERMS y los instrumentos financieros, esto nos ayudaría a generar más ganancias” (Entrevistado 6).*

*“Pues si existe un beneficio sustancial en la parte económica al saltar eslabones de la cadena de distribución que por su gestión tienen un costo, básicamente la empresa tendría ahorros en los gastos que se emplean en los intermediarios, es decir, esperamos un menor costo al poner el producto en manos del cliente” (Entrevistado 7).*

*“Los beneficios al no usar los intermediarios, esperan tomar ventaja al obtener mayores ingresos principalmente al quitar intermediarios y realizar la negociación con los importadores ellos mismos” (Entrevistado 8).*

*“Logran un mejor precio ya que los intermediarios que existen aquí en Costa Rica son bastante caros y ganan bastante llevando a cabo este negocio, entonces derivado del no uso de intermediarios las empresas obtendrían mejores rendimientos con la venta de sus cafés, esto si lo logra llevarlo a cabo”* (Entrevistado 9).

*“Al no usar intermediarios obtendríamos un mayor precio, mejorando las utilidades, con la mejora en los precios, por su producto, al tener contacto directo, el margen de ganancia de los intermediarios se puede trasladar al producto de café, mejorando la relación entre la empresa cafetalera y el productor, estos pagan por la calidad, producto e historia”* (Entrevistado 10).

### **Análisis.**

En relación con las respuestas de los entrevistados, se podría ver un gran impacto de forma positiva en las utilidades de las empresas cuando se exporta de una forma directa derivado de una correcta negociación y nexos con los clientes importadores. Este factor demuestra, según palabras del entrevistado 9, que los intermediarios cuando utilizan los productores para llevar su café a mercados internacionales, son muy altos los costos para los segundos, ya que son ellos quienes deben costear la labor de los primeros. Por lo tanto, el beneficio en las utilidades se podría visualizar a un largo plazo.

El uso de los intermediarios, cuando un microbeneficio se encuentra iniciando la incursión en el área de exportación, es una herramienta segura para colocar los productos en mercados internacionales; sin embargo, esta seguridad que causan los intermediarios puede llegar a generar dependencia de los mismos a largo plazo, donde la empresa perdería la oportunidad de alcanzar nuevos mercados.

Sin embargo, para poder exportar de forma directa y dejar a tras los intermediarios que se utilizan, se debe de realizar una gran inversión, en aspectos tales como: mercadeo internacional, investigaciones de mercado, investigación de la logística de exportación y en algunos casos la creación de un departamento de exportación. Tal como lo detallaron diversos entrevistados la

decisión de exportar de forma directa en un corto plazo lo que traería consigo es un aumento en los costos

#### **Categoría 4. Trazabilidad**

##### **Descripción.**

En la guía para la aplicación del sistema de trazabilidad en la empresa agroalimentaria impulsado por el gobierno español Ministerio de Sanidad y Consumo (s.f.) el significado de trazabilidad como la posibilidad de encontrar, seguir, rastrear las mercancías durante las etapas de producción, transformación y distribución de estos. Es decir, el proceso que permite dar seguimiento a un producto durante la cadena de suministros desde su origen hasta el destino final.

Según División Consultoría de EvaluandoERP.com (2020) existen diferentes clases de trazabilidad mencionadas a continuación:

1. Trazabilidad hacia atrás: recomendada para las materias primas utilizadas en las mercancías. Es decir, se da el rastreo sobre los proveedores de dichos materiales, para de esta forma determinar factores como: fechas de vencimiento, lotes de producción.
2. Trazabilidad interna: es el rastro que dejan las materias primas cuando ingresan en la planta de procesos cuando se transforman en nuevos productos. Es decir, vincular los productos que ingresan a la empresa contra los que son distribuidos a los clientes.
3. Trazabilidad hacia delante: es el seguimiento que se les da a la mercancía posterior a que salen de la empresa y hasta que son adquiridas por el consumidor final.

Respecto a esta definición se obtienen las siguientes respuestas:

*“Debido a que negocian directamente con los importadores, ellos tendrán un control mayor en la cadena de valor y exportación del café”* (Entrevistado 1).

*“Tendrían mayor control en los procesos de distribución del café y es más útil cuando se trata el tema de la trazabilidad”* (Entrevistado 2).

*“Al tener una mayor relación con los clientes se puede llevar una buena trazabilidad excelente del proceso productor y exportador del café, también es una ventaja para los importadores para que ellos se cercioren de la correcta trazabilidad del café”* (Entrevistado 4).

*“Considero que una ventaja del no uso de los intermediarios la empresa obtendría una buena trazabilidad de cómo se tratan los cafés en los procesos de exportación, ya que bien sabemos que el café es un producto sensible de consolidar entonces al tener este control se puede asegurar la calidad”* (Entrevistado 5)

*“Al no usar intermediarios vemos un aumento de las utilidades, adicionalmente de una mayor trazabilidad del café, un punto muy importante hoy en día en los cafés especiales o de valores diferenciados”* (Entrevistado 7).

*“Nosotros desarrollamos un programa para que salga la información de la familia productora o pueden ver la información de diversos productores con la finalidad de que aumenten las ventas de forma directa no quitando del todo el sector exportador, pero la idea es que los consumidores sepan de los orígenes de los cafés”* (Entrevistado 8).

*“Si ellos producen, benefician y exportan tendrán un gran análisis de la trazabilidad de su producto”* (Entrevistado 9).

*“Podemos asegurarnos que el café llegue a su destino, como fue pactado, sin que se den perdidas por robos y pérdida de calidad, por pérdida de peso o apertura de las cargas indebidas”* (Entrevistado 10).

## **Análisis.**

De acuerdo con lo contestado por parte de los entrevistados, es clara la opinión de que la trazabilidad representa un aspecto positivo y se relaciona con las anteriores categorías que tratan los temas de clientes y negociaciones.

El entrevistado número ocho menciona que el café de Costa Rica representa el 0,9% de café a nivel mundial, por lo cual, si la producción de café de Costa Rica desapareciera no representaría una gran pérdida para los mercados internacionales, y es por este motivo que los productores, beneficiadores y exportadores deben de procurar siempre brindar una calidad superior en los cafés de especialidad que son exportados desde Costa Rica y hasta el destino final.

Organismos nacionales dedicados a la caficultura como es el caso del ICAFE y el MAG tiene mecanismos para que la calidad del café sea certificada a través de un sello que acredite el origen del café, esto a través de las NEARS, de esta manera los consumidores en países extranjeros confían en la calidad de la cual siempre se ha caracterizado el café de Costa Rica.

Para los caficultores la trazabilidad representa un aspecto importante, debido a que los clientes de países norteamericanos y europeos ponen énfasis en la trazabilidad de los productos para de esta forma cerciorarse de la calidad que desean comprar. Mediante la exportación directa los productores tienen el conocimiento sobre cómo fue producido el café y de qué forma ha sido consolidado dicho producto; es decir, tiene el seguimiento desde el punto de origen hasta el punto de destino, de esta manera se pueden mitigar riesgos de cobranza debido al control que posee el productor y no es muy frecuente que se puedan presentar reclamos.

Sin embargo, los entrevistados número uno, cuatro y siete realizan la mención sobre la importancia que tiene en la actualidad la trazabilidad en cafés de especialidad, además, de la importancia que tienen estos temas para los importadores quienes quieren asegurarse que la mercancía es de una calidad sobre saliente, esto se logra según los entrevistados al tener un contacto más directo con los importadores de café ya que les permite tener el conocimiento sobre el trato que está recibiendo la mercancía durante los trayectos desde origen hasta destino.

## Categoría 5. Conocimiento

### Descripción.

Al respecto, Raffino (2020) menciona para la página web conceptos.com, que el significado de conocimiento es difícil de describir, sin embargo, indica que el conocimiento son los procesos mentales, culturales y emocionales, que son consecuencia de diferentes experiencias, razonamiento y aprendizajes los cuales son obtenidos de diferentes maneras las cuales son:

- a) Experiencias vividas por las personas.
- b) Los procesos intelectuales
- c) De la información aprendida, sin embargo, para tener conocimiento debe ser puesta en práctica.
- d) La familiaridad de una situación o idea después de haber vivido la situación con anterioridad.
- e) Todo lo que se pueda responder formulando preguntas como: “¿cómo?”, “¿cuándo?”, “¿dónde?” y “¿por qué?”.

Existen diversos ámbitos de conocimientos en áreas tales como: medicina, artes, química, matemáticas. Además, se hace referencia a la forma de ser adquirida, y es así como se pueden catalogar en las siguientes categorías:

1. Conocimientos teóricos: se pueden adquirir por medio de libros, documentales, películas o explicaciones, se complementan a través de la experiencia.
2. Conocimientos empíricos: son aquellos que son obtenidos de una forma directa, es decir, a través de las propias vivencias obtenidas por las experiencias vividas.
3. Conocimientos prácticos: que permiten obtener un fin o realizar una acción en concreto suelen ser aprendidos por la imitación o en teoría, pero solamente pueden verse incorporados cuando son llevados a la práctica.

Con relación a las entrevistas que fueron realizadas se obtienen las siguientes respuestas:

*“La empresa obtendría conocimientos tanto en el área de la producción como en el área de exportación”* (Entrevistado 1).

*“Considero que un temor para no realizar la exportación de forma directa es el poco conocimiento que tenemos sobre estos temas, sin embargo, sé que una vez que nos animemos a realizar los procesos por nuestra propia cuenta obtendremos conocimientos y expandiremos nuestros horizontes”* (Entrevistado 2).

*“Si usan intermediarios no obtendrán la experiencia directa de negociar con compradores internacionales, de conocer el mercado al que irá el producto. Además, poco a poco van agarrando “músculo” al adaptar su producto según lo que el cliente desea”* (Entrevistado 3).

*“En nuestro caso tenemos miedo de exportar directamente por nuestra falta de experiencia y conocimientos que dé como resultado la ruptura comercial con un cliente.”* (Entrevistado 4).

*“Desconocimiento de mercados externos que generan pérdidas en las mercancías”* (Entrevistado 5).

*“Los intermediarios tienen el conocimiento, tienen la cadena de suministros, mecanismos de consolidación y el músculo financiero para llevar a cabo la operación de comercio internacional”* (Entrevistado 6).

*“Nosotros no tenemos actualmente el conocimiento de la gestión internacional de exportación y problemas asociados al manejo en los cortes en la cadena de distribución”* (Entrevistado 7).

*“Los intermediarios tienen el cliente, tienen la logística y tienen el conocimiento y la distribución, tienen los instrumentos de pago”* (Entrevistado 9).

### **Análisis.**

Teniendo en consideración las respuestas brindadas por los entrevistados se considera el conocimiento como una ventaja que se podría obtener derivado de realizar las exportaciones de forma directa, debido a que obtendría conocimientos relacionados con los trámites, procesos y logística necesaria para la exportación. Además, con el paso del tiempo los micro beneficiadores obtendrán cada vez más bases y experiencia para realizar las negociaciones con los diferentes clientes finales.

En relación con lo indicado con anterioridad, el entrevistado número ocho realizó una mención a que los miembros de la agrocadena del primer nivel se sienten intimidados por la extensa tramitología a desarrollar; sin embargo, este no es un trámite tan complejo como se suele pensar, pero existe una predilección de los miembros más jóvenes de las familias microbeneficiadoras por aprender y desarrollar las actividades exportadoras debido a que desean incrementar sus ganancias.

Por otro lado, teniendo en consideración las respuestas brindadas por los entrevistados, la mayoría considera el conocimiento existente como una desventaja, situación provocada por los escasos conocimientos en materia de comercio internacional que poseen en la actualidad y para ellos el iniciar los procesos de exportación significa todo un reto de adaptabilidad y obtención de conocimientos.

Como cierre, se observa que el conocimiento en la actualidad se considera una desventaja debido a que no cuentan con las herramientas y técnicas para desarrollar la exportación de manera directa; no obstante, quienes visualizan la situación a futuro mencionan que esto puede pasar a ser una ventaja para los microbeneficios ya que se da como consecuencia la obtención de la experiencia.

### **Interpretación de datos**

La existencia de la figura de la agrocadena de valor del café es reciente, debido a que su existencia data de la década de los 90, los microbeneficios cafetaleros presentan diversas diferencias si se es comparado con la figura original, la cual son los beneficios de café. La figura

anteriormente mencionada es una institución que generalmente es creada por familias, las cuales se dividen las tareas entre sí conociendo las capacidades de cada uno de sus miembros para desempeñar un papel que satisfaga los deseos de los clientes finales.

Continuando con la figura anteriormente descrita, la principal diferencia que presentan los microbeneficios de los demás miembros de la agrocadena son los factores de cantidad y calidad de sus productos; en un inicio la figura del microbeneficio es capaz exclusivamente de cultivar y beneficiar una cantidad de 2000 a 2500 quintales del café, esto es motivado pues presentan un espacio pequeño en las áreas de bodega, beneficiado y patio para realizar los procesos de secado.

Por otra parte, aunque la cantidad de café producida por ellos es pequeña y la calidad ofrecida a los mercados internacionales es mucha y esto permite a los microbeneficios obviar lo dictaminado por la bolsa de New York y negociar precios propios, mientras este café sea negociado bajo el certificado de café de Costa Rica, de la cual se cerciora el ICAFE mediante las herramientas de las NEARS.

Sin embargo, para lograr ofrecer calidades mucho mayores en los mercados internacionales, los microbeneficios reciben constantemente asesoría de diferentes entidades públicas como lo son: el ICAFE y el MAG: el MAG es quien recibe un papel protagónico en lo relacionado a la producción de un café que sea de calidad, pero que también cumpla con los requisitos medio ambientales, además, este ente brinda su apoyo al buscar mejores variedades del café resistentes a la roya, por otra parte, el ICAFE brinda su asesoramiento al buscar capacitar a los productores en temas relacionados con NAMA Café.

Relacionado con el área de la logística de exportación, se muestra una gran dependencia por parte de los microbeneficios del café al exportar sus productos a través de los intermediarios, debido a que sustentan sus opiniones en la experiencia que tienen para realizar las negociaciones y al negociar con los diferentes miembros participes en el comercio internacional como lo son: navieras, consolidadoras de carga, aseguradoras y agencias aduanales, debido a que tienden a pensar que les alzarán las tarifas si realizan la exportación solos.

Continuando con la idea sobre la logística de exportaciones en microbeneficios, esta figura presenta un problema relacionado con la capacidad productiva de los ellos, ya que estas empresas presentan un volumen productivo limitado de apenas 2000 fanegas en una cosecha, dicha situación los pone en desventaja al no poder suplir toda la demanda de sus clientes finales. Este acontecimiento puede traer como consecuencia una sustitución en los mercados internacionales.

Relacionado con lo anterior, las empresas microbeneficiadoras de café presentan un bajo conocimiento en el tema de requisitos para poder exportar; sin embargo, la labor que llevaban las labores como ICAFE en materia de exportación es importante principalmente en torno a lo relacionado con el tema de la certificación mediante el uso de la aplicación para asegurar que el café exportado sea costarricense y esto mantiene la credibilidad en los mercados internacionales de café.

Por otra parte, a los microbeneficiadores les causa preocupación la forma de promocionar sus cafés en los mercados internacionales, pues no poseen el conocimiento ni el capital para participar en las misiones y ferias comerciales llevadas a cabo a nivel internacional y es al no poder captar nuevos segmentos del mercado, lo cual causa gran dependencia hacia los intermediarios utilizados.

En la categoría denominada ventajas y desventajas se logra extraer hallazgos acerca de cómo los entrevistados consideran al cliente final y la negociación como grandes limitantes; primeramente, el consumidor final es considerado como un elemento contraproducente debido a que el usuario final no es suyo es de la empresa intermediaria, esto representa una debilidad porque si desean exportar de forma directa, se puede presentar una pérdida del cliente final.

Seguidamente, la desventaja de la negociación surge debido a que la industria cafetalera se rige de forma conservadora por lo cual no se tiene la costumbre de firmar ningún contrato de compra venta ni tampoco la firma de un medio de pago, dicha situación preocupa a los productores de café por el riesgo que se presenta de un impago por parte de los consumidores que se encuentra en el lugar de destino del café.

No obstante, la categoría ventajas y desventajas mostró tres ventajas fundamentales si se desea expandir el negocio cafetalero a una exportación entre la cual sobresale la trazabilidad de los sacos de café en grano sujetos a exportación; esto representa una ventaja porque se permite asegurarse de un cumplimiento de los deseos que los consumidores han dicho y cerciorarse de que todos los procesos productivos y de exportación se estén llevando a cabo de manera adecuada y cumpliendo con todos los requisitos.

Para finalizar este capítulo, se observa que las ventajas de aumento en las utilidades y conocimiento también fueron mencionadas, pero estas dos últimas categorías obtendrán su ventaja a largo y no a corto plazo, debido a que se necesita que la empresa se adapte a su nuevo régimen antes de percibir las implicaciones positivas del cambio de microbeneficio al de empresa exportadora.

## **CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

En este capítulo se muestran las conclusiones y recomendaciones a las que llegaron en relación con los datos recolectados durante todo el desarrollo de la investigación para con ello buscar la mejor opción relacionada con la exportación de café en forma directa.

### **Conclusiones**

Se concluye que los productores de café gourmet le brindan un mayor énfasis a la calidad de este producto, ya que esta es la que le permite negociar debido a la preferencia que tiene los consumidores a la calidad de grano.

Se logra determinar que los procesos de beneficiado húmedo y secado natural son los que requieren de una atención mayor debido a que son estos los que pueden elevar o entorpecer las calidades de los cafés de exportación.

Se evidencia que la calidad y la cantidad que son capaces de procesar los microbeneficios son las principales características que diferencia a la figura de estos de los restantes miembros de la agrocadena.

Se determina que la certificación de origen en el café de Costa Rica es la que permite que los beneficiadores y productores costarricenses puedan negociar sobre el precio dictaminado por la bolsa de New York

Se demostró que el Ministerio de Agricultura y Ganadería tiene un rol protagónico en el área de producción ecológica y mejoras en los rendimientos del cultivo, al brindar acompañamiento a los productores por medio de las capacitaciones.

Se determina un alto grado de dependencia hacia la figura de los intermediarios, debido a que poseen una mayor experiencia en el área de exportación en comparación con los microbeneficiarios.

Se evidencia que para las empresas microbeneficiadoras de café existe una dificultad al suplir a los mercados internacionales, ya que la cantidad del producto procesado por ellos es poca.

Se concluye que las empresas microbeneficiadoras de café presentan desconocimiento en temas relacionados con la promoción internacional de los productos, esto debido a que Procomer no les brinda asesoramiento en ello.

Se logra determinar que los dueños de pequeñas y medianas empresas cafetaleras se enfrentan a una gran problemática, debido a que quienes tienen contacto con los clientes finales son los intermediarios.

Se menciona que las negociaciones en la industrial cafetalera son conservadoras lo que provoca una dificultad a la hora de realizar las negociaciones por parte de los microbeneficiarios.

Es evidente que la exportación directa contribuye a mejorar la trazabilidad en los cafés de especialidad, lo que representa una enorme ventaja para el sector cafetalero.

Se concluye que uno de los principales factores para incurrir en la exportación directa del café es el aumento en las utilidades; sin embargo, es importante mencionar que dicho beneficio se puede observar a largo plazo.

Se evidencia que los procesos productivos de las empresas son factores relevantes para las empresas microbeneficiadoras debido a que se encuentran estrechamente ligadas a la calidad ofrecida en los mercados internacionales.

Se logra determinar que la logística es el campo donde los microbeneficiarios poseen menores conocimientos, específicamente en el área relacionada con la tramitología y documentos.

Se concluye que existen más ventajas que desventajas a la hora de realizar las exportaciones de manera directa, entre las principales ventajas sobresalen la trazabilidad y las utilidades percibidas; sin embargo, las desventajas que causan más preocupación son las negociaciones y los clientes finales.

Se concluye que para desarrollar el plan de exportación para la empresa Café Navarro se deben contemplar factores como la inscripción ante las entidades correspondientes, en este caso el Instituto del Café de Costa Rica y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, además de contemplar distintas cotizaciones para asegurarse de obtener los precios más accesibles para la capacidad financiera de la entidad.

### **Recomendaciones**

Se recomienda a los productores y beneficiadores de café gourmet informarse sobre nuevas tecnologías aplicadas a los procesos de beneficiado y secado de café, esto con la finalidad de aplicar esas nuevas prácticas y conocimientos para evitar el disminuir la calidad de los cafés de especialidad.

También se le recomienda a los microbeneficiadores de café crear nexos con productores de café gourmet para que en caso de decidir exportar y eventualmente tener problemas con la cantidad de producto solicitada por los clientes finales el tener una oportunidad de satisfacer esta demanda de producto.

Se sugiere a los productores interesados en la exportación de sus productos, que no dejen de lado la calidad, ya que este factor les permite realizar la exportación sobre los precios descritos por la bolsa de New York en lo referente al café en grano.

Se le recomienda al Ministerio de Agricultura y Ganadería al área dedicada a las capacitaciones que continúe capacitando a los productores en temas relacionados con buenas

prácticas agrícolas, mejora en las variedades de cultivo para lograr que los productores mejoren la calidad de los cafés sujetos a exportación.

Se recomienda al ICAFE, ubicado en la región productiva de los Santos, brindar asesorías relacionadas con los intermediarios y la forma en la que se pueden aventurar a realizar exportaciones directas, debido a que existe un interés por parte de los microbeneficiadores más jóvenes.

Se sugiere a las pequeñas beneficiadoras de café interesadas en los procesos de exportación, informarse sobre las capacitaciones y cursos que brindan entidades como el Instituto del Café de Costa Rica y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica sobre los procesos de exportación, con la finalidad de obtener los conocimientos para realizar la exportación directa.

Se sugiere a los microbeneficiadores que realicen un contrato de compra venta cuando efectúan la venta de sus productos, ya que es una forma de asegurar el cumplimiento de las pautas y las modalidades de pago, ello sin duda, le brinda una mayor confianza a los exportadores cuando inician con esta labor.

Se recomienda a la empresa Café Navarro iniciar el proceso de tramitología ante el Instituto de Café de Costa y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, por motivo de que al acceder a un código de exportación le será más fácil comenzar con las cotizaciones de los servicios complementarios.

## **CAPÍTULO VI: PROPUESTA**

### **Objetivo específico**

Proponer un plan de exportación cafetalera para la empresa Café Navarro

### **Proyección de la Propuesta del Plan de Exportación**

Se propondrá un plan de exportación para la empresa Café Navarro, en la actualidad está empresa familiar se dedica a la exportación mediante el uso de intermediarios. Por lo cual se pretende presentar un plan de exportación para que esta entidad exporte de forma directa detallando los procesos de transporte, almacenaje y negociación con los posibles compradores del mercado de Estados Unidos. Además, dentro del plan de exportación se mencionarán las instituciones gubernamentales que brindan ayuda a los nuevos exportadores y las formas de esas ayudas.

La finalidad del presente trabajo es culminar con la elaboración de un plan de exportación para la empresa Café Navarro. Primeramente, se debe conocer el concepto de plan de exportación donde según Lara (2016) se define como la herramienta de carácter imprescindible para cualquier entidad que desee internacionalizar sus productos o bien mantenerse en los mercados internacionales (p.48.)

El plan de exportación se convertirá en la herramienta clave para la empresa Café Navarro al tomar la decisión de iniciar la exportación de su café sin ningún tipo de intermediario, en este apartado se detallan las etapas de inscripción ante las entidades como el Instituto del Café de Costa Rica y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, encargadas de los procesos de registro para la exportación de café.

Asimismo, en el presente plan de exportación se pretende mostrar al encargado de la empresa Café Navarro los pasos necesarios para internacionalizar esta empresa; además, se pretende realizar diversas cotizaciones en el ámbito de consolidación, seguros y agencia aduanal, con la finalidad de que la empresa posea un panorama sobre el aumento de los gastos en las labores

del comercio internacional. En la parte final del presente capítulo se le brinda a la empresa Café Navarro diversas conclusiones y recomendaciones para que pueda poner en práctica el proceso de internacionalización de una forma exitosa.

## **Empresa Café Navarro**

### **Historia de la empresa**

La empresa Café Navarro pertenece a la familia Navarro Ceciliano. Esta se ha dedicado por más de 100 años a la siembra y recolección del café. El café producido dentro de los terrenos de la familia Navarro ha sido dotado por su excelente calidad, dicha situación ha propiciado el deseo de los propietarios de exportar su café. Sin embargo, la empresa exporta el café en modalidad verde usando intermediarios.

La empresa Café Navarro se encuentra ubicada en la Zona de los Santos localizada en el cantón de Tarrazú. La entidad en la actualidad exporta de manera indirecta, es decir con intermediarios, a mercados de Estados Unidos, Francia, Suiza y Taiwán. Posee una capacidad exportadora de 275 sacos anuales aproximadamente. En la actualidad cuentan con la certificación pyme, además, se encuentra registrados ante el ICAFE, como beneficiadores, y el MAG, pero no se encuentran inscritos ante PROCOMER.

### **Misión**

“Somos una gran familia productora de café, trabajamos con pasión, excelencia y sostenibilidad, para que nuestros clientes descubran en cada taza una historia y disfruten de una experiencia que satisface sus sentidos.”

### **Visión**

“Convertirnos en un sello de garantía como líderes en la industria por nuestra especialización y trazabilidad en el procesamiento del café.”

### **Situación actual de la empresa**

Según los detalles suministrados por el propietario de la compañía, el señor Navarro (2020) la empresa Café Navarro cuenta con la certificación PYME y posee los documentos brindados por ICAFE para poder funcionar como un micro beneficio cafetalero; sin embargo, los propietarios desconocen cuáles son los procesos necesarios ante las instituciones de PROCOMER e ICAFE para poder operar como exportadores de café sin intermediarios.

Para realizar la logística y los trámites de exportación subcontratan las tareas y ellos se encargan exclusivamente de la elaboración y empaque de la mercancía.

### **FODA de la empresa**

Dentro de las fortalezas que tiene la compañía Café Navarro, se puede mencionar el ofrecer café con una alta tasa de calidad, la cual ha sido reconocido en los mercados internacionales, además el producto es realizado basado en procesos naturales lo que lo hace apetecido por los mercados internacionales. Por otra parte, la empresa Café Navarro posee una gran capacidad de expansión para aumentar el tamaño de su bodega, además es importante mencionar que el personal que mantiene a su disposición la entidad son conocedores de los procesos productivos del café.

Por otro lado, las oportunidades que presenta la empresa Café Navarro es la capacidad de expandirse a los mercados internacionales y la oportunidad de incursionar en una diversificación de los mercados, esto debido a que el señor Navarro mencionó que una pequeña porción del café, aunque por ahora sea exclusivamente para consumo familiar en un futuro podría expandirse a los mercados internacionales. Por otra parte, los miembros fundadores de la entidad presentan conocimientos básicos en la materia de comercio internacional dados por la participación en exportación indirecta. Además, relacionado con los clientes, estos presentan una fidelización con la entidad.

Las debilidades presentes en el microbeneficio ubicado en la zona cafetalera de Tarrazú son el poco conocimiento que presentan en la actualidad respecto a cómo llevar a cabo el proceso de promoción en los mercados internacionales, pues no cuenta con el personal adecuado para realizar la labor, también en la actualidad no se cuenta con personal capacitado para las tareas de exportación. La principal amenaza a la que se enfrenta la empresa es la fluctuación de los precios del café, esto por motivo de que en los últimos años ha existido una disminución en los importes lo cual produce una disminución en las utilidades. Por otra parte, existe la entrada de nuevos competidores.

### **Capacidad productiva de la empresa**

La presente información es basada en las palabras de Navarro (2020) quien menciona que la empresa familiar Café Navarro se dedica a la producción y el beneficiado de café gourmet. Tienen la capacidad de producir 80 quintales por día presentando una igualdad con 3 680 kilos, y si es superada esta cantidad, no se podría realizar su proceso, por falta de espacio. Además, presenta una capacidad máxima de 2 000 a 2 500 quintales en cada temporada del café.

Es importante mencionar que los quintales son equivalentes a 46 kilos, la empresa realiza la exportación de sus productos mediante la modalidad de microlotes, los cuales presentan una cantidad de 15 a 25 quintales, ello presenta una equivalencia con 690 a 1150 kg. Es debido a la pequeña cantidad productiva de la empresa que se toma la decisión de realizar la exportación por modalidad consolidada.

### **Mercado de la empresa**

La empresa posee clientes de forma directa, quienes realizan el viaje hasta el microbeneficio para poder cerciorarse de la calidad y de una correcta trazabilidad del café para exportar, también se encuentran los clientes indirectos los cuales son las grandes empresas importadoras que posteriormente transforman el café para venderlo a los consumidores en el país de destino (Navarro, 2020).

Continuando con la fuente citada con anterioridad, los países que la entidad Café Navarro realiza exportación se encuentran: Estados Unidos, Francia, Taiwán, Alemania y Japón. Es importante mencionar que del 40% a 50% de la cantidad producida se destina a los mercados de Estados Unidos por otra parte, únicamente un 10% de su producción es para consumo en el mercado doméstico.

### **Clientes de la empresa**

Se manejan dos perfiles de clientes. Poseen clientes directos, estos son las personas generalmente europeos o asiáticos que realizan una visita a las instalaciones de Café Navarro para observar una trazabilidad del café y realizar una primera prueba, si les gusta el sabor y la calidad del café suelen solicitar a la entidad que les envíe una muestra para poder realizar el proceso de catación del producto en los laboratorios del país de destino de la mercancía (Navarro 2020).

Asimismo, manejan clientes indirectos, los cuales son grandes empresas que se dedican o no a la exportación del café, por lo general estas empresas poseen la licencia para exportar. Sin embargo, existen otros intermediarios que compran el café para obtener más volumen de producto y después buscan un exportador para realizar los procesos (Navarro 2020)

### **Canales de promoción actuales**

La empresa café Navarro tiene una participación en los mercados internacionales debido a la obtención del octavo lugar en una competencia internacional de catación de café, sin embargo, esto fue realizado cuando la empresa no se había consolidado. En cuanto al tema de publicidad, esta no usa esta modalidad para atraer a sus clientes, no obstante, en la actualidad está trabajando en la creación de páginas en Facebook e Instagram y también de un sitio web.

Por lo demás, Navarro (2020) sugirió que la publicidad en los mercados internacionales es más complicada de llevar a cabo porque esta se realiza mediante instituciones como PROCOMER y las cámaras de comercio; en este sentido, las iniciativas propuestas por las entidades son las ferias comerciales y las misiones comerciales. Sin embargo, el representante legal de la empresa

menciona que no utilizan estas modalidades de publicidad, porque el costo recae en la empresa y por el momento desean dedicarse al nicho de mercado actual y no a una expansión.

Se le recomienda a la empresa Café Navarro invertir en la promoción de los productos y concluir con la página web que hasta el momento de la presente investigación se encuentra pausada, es importante invertir en este rubro por cuanto se puede dar una captación de clientes y ampliar los nichos de mercados; esta situación beneficiaría a la empresa dado el caso que podrían perder clientes cuando comiencen a realizar la exportación directa y la herramienta de publicidad podría compensar esa pérdida. Igualmente, se le recomienda anexarse a la iniciativa del ICAFE nombrada *Trazability*, pues sería una oportunidad de dar a conocer los bienes ofrecidos y brindar una buena trazabilidad.

### **Costos actuales de la producción de la empresa**

En la siguiente tabla se muestran los costos más significativos en los que incurre la empresa Café Navarro cuando realizan la exportación con intermediarios.

**Tabla 11. Algunos costos de producción de la empresa Café Navarro**

Descripción	Monto brindado en dólares por un quintal de café	Costo total por 25 quintales
Almacenamiento	\$1,5	\$37.5
Costo de Beneficiado	\$30	\$1 000
Costo de empaque y embalaje	\$5	\$125
Costos de la fruta	\$99	\$2 475
Transporte al centro logístico	\$2	\$50

Nota: Elaboración propia (2020)

Los costos mostrados anteriormente se relacionan con gastos que presenta la empresa en la actualidad para exportar de forma indirecta, los rubros están basados en estimaciones de los valores llevados por la empresa Café Navarro. El primer rubro que se sitúa en la tabla es el de almacenamiento, este coste hace referencia a una estimación del importe que provoca el tener los

sacos de café en la bodega de la empresa Café Navarro donde estarán ocupando espacio hasta su venta y tránsito de mercancías.

El segundo rubro situado en la tabla es lo referente al tema de beneficiado de café, dentro de este coste se encuentran contemplados todos aquellos factores correspondientes al lavado, despulpado y secado en patios naturales del café, además de incluir la mano de obra que es requerida en este proceso donde se suelen utilizar de dos a tres personas, por otra parte, en esta sección debe de contemplarse los gastos referentes al agua utilizada y a la electricidad requerida en todo el proceso de beneficiado.

El siguiente costo es el de empaque y embalaje, los cuales son sumamente relevantes pues son sacos que permiten mantener las calidades aromáticas del café sujeto a la exportación brindando de esta forma una calidad sobresaliente. Seguidamente se encuentran los costos relacionados con la recolección de la fruta en los cultivos de café y a su vez se contempla el traslado de la mercancía hasta el micro beneficiador donde se lleva a cabo los procesos de beneficiado.

Para finalizar el cuadro de costos se trata del transporte al centro logístico el cual es bajo, debido al hecho de que se transporta una cantidad pequeña de café y a que el transporte es compartido con otros microbeneficiadores o beneficiadores como lo es el caso de Volcafé que transportan al mismo centro logístico, por lo tanto el gasto de transportar el café es más reducido.

### **Panorama actual de las exportaciones debido a la pandemia COVID- 19.**

Este año 2020 ha traído consigo un panorama desalentador para el comercio internacional debido a la realidad sanitaria que viven todos los países a nivel mundial, producida por el brote del coronavirus, y se han presentado consecuencias como un decrecimiento en la economía mundial, además de una reducción en las importaciones y exportaciones de los países. Lamentablemente es una realidad de la cual ningún exportador escapa, por este motivo en el siguiente apartado se menciona cuál es la realidad de las exportaciones del café en este tiempo de pandemia.

Según información proporcionada por CADEXCO (2020) los productos costarricenses aún no presentan una afectación a gran escala en la colocación de las mercancías en los mercados internacionales; sin embargo, según una investigación llevada a cabo, se observan diversos problemas relacionados con la logística internacional. A continuación, se mencionan los que podrían afectar a la empresa cafetalera:

- Para muchos exportadores se ha presentado un retraso en la entrega de sus mercancías, debido a la permanencia de estas en los buques, esta demora presenta un aumento en los costos y en muchas ocasiones la mercancía transportada es precederá.
- Existe un nivel de rotación de contenedores muy baja lo cual produce escasez de contenedores, esto causa que no se puedan enviar los productos a los mercados internacionales.
- Se presentan cambios en las rutas marítimas provocados por el cierre o reducción en la fuerza laboral de los puertos.
- Debido a la afectación en puertos y al decrecimiento del comercio internacional, muchas navieras y consolidadoras de carga han reducido la cantidad de los viajes que efectúan.
- Asimismo, relacionado con el punto anterior existe un lento desembarque y embarque de los contenedores en tránsito internacional.
- Se presenta un grado incertidumbre en torno a los nuevos hábitos de consumo de los países más afectados por el COVID-19 (CADEXCO, 2020).

### **Pasos que Seguir para la Internacionalización de la Empresa Café Navarro**

#### **Creación de un departamento de exportación**

En la actualidad la empresa Café Navarro no presenta departamento de exportación por cuanto fue una compañía constituida hace pocos años y no tienen mucha experiencia en lo referente a los mercados internacionales, otro de los motivos por los cuales hasta el momento no se cuenta con un departamento de exportación es porque toda la logística y tramitología de exportación estaba siendo elaborada por un intermediario muy reconocido y, como tercer motivo, por la falta de conocimiento y de personal capacitado para afrontar las labores realizadas por el intermediario.

Sin embargo, cuando se tomó la decisión de iniciar con los procesos para exportar en forma directa se evidenció la importancia de contemplar dentro del personal una persona que se encargue de esta tramitología, debido a que por el momento no cuentan con personal que posea conocimientos en el área de comercio internacional. Se recomienda a la empresa Café Navarro que inicie su proceso de internacionalización mediante la creación de un departamento de exportación, en el cual se deberá de invertir en aspectos financieros y también en recursos humanos, esto debido a que la entidad no presenta empleados calificados para trabajar en el departamento de exportación.

Un departamento de exportación es aquel encargado de identificar y analizar los mercados internacionales, realizar las negociaciones con los clientes, manejar la base de datos actualizada sobre los clientes con los que cuenta la empresa, es el encargado de mantener una comunicación optima con los departamentos de producción y logística. Este departamento es necesario para la internacionalización de la empresa.

Al ser la empresa Café Navarro familiar y pequeña se les recomienda que el departamento de exportación sea pequeño y que contenga mínimo las figuras de un encargado de exportación. La primera figura será el responsable de la comunicación con los mercados internacionales; por otra parte, el asistente de exportación tendrá la responsabilidad de coordinar con los departamentos que participan en el proceso de exportación para la empresa.

### **Perfil del encargado de exportación.**

Como se mencionaba en el apartado anterior, el director de exportación será el responsable de la relación con los clientes internacionales en temas como venta de producto y negociaciones. Por este motivo el perfil que se espera de un director de exportaciones es el siguiente (Redacción emprendedores , 2016):

- Habilidades de comunicación, verbales y escritas.
- Capacidad numérica en ámbitos de economía y contabilidad
- Aptitudes de negociador
- Conocimientos idiomáticos

- Habilidades de liderazgo
- Resistencia para afrontar viajes internacionales
- Capacidad organizativa y de trabajo en equipos
- Destreza para trabajar bajo presión

### **Procesos de inscripción ante las entidades**

Como se mencionó en el capítulo número dos del presente trabajo, existen diversas entidades que participan en el proceso de la exportación del café en grano ante las cuales las empresas exportadoras deben estar registradas para poder ejercer el proceso de exportación de una forma legal. Las principales instituciones que participan de estos procesos son el ICAFE y PROCOMER.

#### **Registro ante el Instituto del Café de Costa Rica.**

Esta oficina no gubernamental pero pública es el máximo representante del café de Costa Rica. En la actualidad la empresa Café Navarro perteneciente a la familia Navarro Ceciliano, se encuentra registrada ante el ICAFE, sin embargo, el registro que fue efectuado con anterioridad era para pertenecer a la figura de la agrocadena del café denominada como beneficiadora del café. Sin embargo, los miembros del ICAFE aconsejan registrarse ante esta entidad como pertenecientes a los demás miembros de la cadena, porque son los mismos requisitos para todas estas figuras.

La información sobre los requisitos de inscripción fue tomada del anexo número 1 disponible en la página del ICAFE. No obstante, a la empresa Café Navarro le convendrá registrarse ante este ente, si desea exportar de manera directa; es importante mencionar que según la unidad de exportaciones del ICAFE, este trámite no tiene costo por ser los mismos requisitos. Para poder ampliar su figura en la cadena de valor del café es relevante cumplir las pautas que se explicarán a continuación:

Primeramente, la Empresa Café Navarro debe enviar una solicitud dirigida a la Unidad de Asuntos Jurídicos del ICAFE donde se especifique los datos de la finca y deben indicar a partir de

cual cosecha van a comenzar a operar como beneficiadores de café. Como un segundo paso, se solicita que realicen la firma de la solicitud donde en caso de ser una persona jurídica, como lo es el caso de la empresa Café Navarro, se presenta la firma del representante, es decir, Eduardo Navarro Ceciliano; además, se solicita la fotocopia del certificado de personería jurídica y debe ser legible.

Se da la necesidad de proporcionar información sobre el la entidad de Café Navarro como lo es su localización exacta con Provincia Cantón y distrito, es decir, 150 metros oeste entrada principal Loma Larga sobre ruta 222 sentido Frailes de Desamparados, San José a Río Conejo Corralillo, Cartago a mano derecha y también se deberá indicar el número de finca que posee, por otra parte, se debe aportar una descripción sobre los procesos que se realizan en esté beneficiador como lo es el proceso de beneficiado natural y la actividad del secado natural realizada en el patio del beneficiador.

Es necesario especificar que la planta de procesamiento de los granos del café es propia y que no es arrendada, para finalidad de evitar el presentar la copia de un contrato de arrendamiento. Con la finalidad de catalogarse como una empresa exportadora del café, es necesario indicar la capacidad máxima tanto de forma diaria como de forma completa por cosecha; es decir, es necesario especificar que la empresa Café Navarro logra producir por día 80 quintales, lo cual tiene una equivalencia de 3 680 kilos y una capacidad máxima por cosecha de 2 500 quintales que presenta una igualdad de 115 000 kilos.

El ICAFE necesita poseer los datos más exactos sobre modalidades de comunicación, dirección con las que cuenta la oficina de Café Navarro, es decir, es necesario especificar se la oficina de esta empresa se encuentra en el mismo sitio que la planta de procesamiento de café, se deben mencionar los números telefónicos donde se pueda localizar al representante de la institución, además, se puede mencionar que por el momento se encuentran realizando una página web.

El siguiente paso puede ser opcional debido a que en la Ley 2762, Ley del ICAFE específicamente en el artículo 120 se menciona “todos los beneficios del país, dentro de sus

instalaciones, podrán operar plantas torrefactoras, siempre que cuenten con la licencia otorgada por el Instituto del Café de Costa Rica”; sin embargo, la empresa Café Navarro no realiza estas actividades, pero es recomendable que se registre ante todas las figuras de la agrocadena del café. Para poder cumplir este paso, deben registrarse en el Registro de Marcas o al menos presentar la solicitud.

Seguidamente, se debe notificar la cantidad de café que puede recibir la empresa Café Navarro durante toda su cosecha, esto con la finalidad de fijar una Cuota por Unidad de Liquidación. Además de suministrarle a la entidad del ICAFE una copia certificada por un Notario Público del permiso expedido por el Ministerio de Salud o Resolución de aprobación de la Viabilidad Ambiental aprobado por SETENA y debe presentar la copia de la solicitud presentada ante el Ministerio de Salud donde conste el Permiso de Funcionamiento. Es importante detallar que el formulario es brindado en la oficina de la Región de los Santos del ICAFE.

Por otra parte, es recomendable realizar el formulario donde se autoriza que los datos sean compartidos entre el ICAFE y a el Fondo Nacional de Estabilización Cafetalera [FONECAFE] y de esta forma evitar la duplicación y entrega doble de los documentos solicitados para registrarse en cualquier figura. La autorización puede ser contemplada en el apartado de anexos de la presente investigación (Ver apéndice 1).

### **Registro ante la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica.**

El siguiente paso que la empresa Café Navarro debe realizar para poder exportar de forma directa, los pasos que se encuentran a continuación se encuentran estipulados en la página oficial de PROCOMER (s.f.), es importante mencionar que el registro ante este ente es gratuito y tiene una validez de dos años desde el momento que es aprobada la solicitud que la empresa realizó.

En el primer paso a seguir es el de presentar la cédula jurídica de la empresa café Navarro, la cual debe tener máximo un mes de emitida y a su vez se debe de presentar el documento vigente del representante legal, en el caso de esta empresa familiar se debe presentar el documento de Eduardo Navarro Ceciliano.

Además, el trámite de inscripción es recomendado realizarlo mediante el portal web de PROCOMER, ingresa a la página del ente, una vez dentro de la plataforma se debe buscar el enlace de ingreso a VUCE 2.0 una vez dentro de la aplicación de VUCE 2.0 se debe de crear un usuario para poder completar el registro. Generalmente los datos solicitados son: nombre de usuario, email, número de teléfono y si la firma a realizar es de modalidad digital o si por el contrario es firma manual. Tras la creación del perfil en la pestaña de VUCE 2.0 se debe acceder a la sección de credenciales y colocar la contraseña que les fue suministrada a través del correo electrónico suministrado en la primera fase de registro.

Posteriormente, puede cambiar la contraseña y fijar una propia. Para continuar con el proceso de registro como exportador, se debe buscar la opción que se menciona como registro de exportador donde se han de suministrar datos de la entidad representada, es decir, hay que indicar el tipo de empresa, a qué se dedica la entidad y el número jurídico. Para finalizar se tiene que completar los datos solicitados sobre la institución a inscribir.

### **Pasos para llevar a cabo la logística de exportación para la empresa Café Navarro**

En el apartado de logística para la empresa café Navarro está compuesto por los proveedores sugeridos a la empresa para llevar a cabo el proceso de internacionalización de la empresa, asimismo, se encuentra el proceso logístico a seguir para transportar el café en grano de manera segura hacia el mercado de Estados Unidos específicamente hacia el puerto de New York. Para este apartado se basa en la idea de que la empresa realiza la exportación de microlotes y de lotes completos.

#### **Proveedores sugeridos.**

En la siguiente tabla se encuentra integrada por aquellas empresas son sugeridas para brindar los servicios de logística a la entidad Café Navarro, además se brinda una breve descripción sobre las labores que realiza y se anexa el costo que fue cotizado con las compañías, es importante

mencionar que la cotización llevada a cabo se realizó por una cantidad de 25 sacos con un valor de \$450 por saco bajo el INCOTERM FOB y con destino a New York, Estados Unidos.

Es importante mencionar que los datos por cada rubro del trámite de exportación se encuentran desglosado en el apéndice C, el cual presenta los datos sobre la cotización de consolidados y transporte interno, por otra parte, el apéndice E hace referencia a las coberturas sugeridas para la póliza de seguro de la mercancía. Relacionado con la empresa IBG correduría de seguros es importante mencionar que el INCOTERM FOB seleccionado no posee seguro, por lo tanto, es recomendable adquirir uno para prever cualquier suceso relacionado con el transporte interno, robo y las maniobras portuarias.

**Tabla 12. Costos de las cotizaciones relacionadas**

<i><b>Institución</b></i>	<b>Descripción de la labor</b>	<b>Costo total</b>
<i>Puntos congruentes</i>	Esta empresa desempeña la función de consolidar la carga de la empresa Café Navarro, además de realizar el flete interno y finalizar cuando la mercancía es entregada en puerto bajo INCOTERM FOB	\$1 023
<i>IBG correduría de seguros*</i>	El encargado legal de la empresa cafetalera mencionó el deseo de asegurar la carga desde su bodega y hasta el buque encargado del transporte principal, función que realiza la correduría de seguros IBG	\$116
<i>Procargo Services International</i>	Esta entidad cumple con la elaboración de los DUA s y los permisos necesarios para la exportación de café.	\$115

Nota: Elaborada a partir de las cotizaciones realizadas. (2020)

### ***Comparación entre proveedores.***

A continuación, se presenta una comparación en cuanto a los precios de diferentes empresas que ofrecen servicios logísticos y de tramitología para la empresa Café Navarro; en ambos casos se utilizaron los datos sobre una exportación de 25 sacos de café en grano con un valor por saco de \$450 con punto de origen en la empresa ubicada en Rio Conejo, Corralillo de Cartago y con destino a APM Terminals, posteriormente, mediante el uso del INCOTERM FOB la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre el buque que parte con rumbo a New York, Estados Unidos

**Tabla 13. Otros proveedores**

Nombre de la empresa	Costo total de la operación
<b>Consolidadoras de carga</b>	
Transmares Costa Rica	\$2 380,85
Puntos congruentes	\$1 023
<b>Agencia de aduanas</b>	
Puntos congruentes	\$150
Procargo Services International	\$115

Nota: Elaboración propia con datos suministrados por las empresas.

### **INCOTERM.**

La empresa Café Navarro en la actualidad realiza la exportación por medio de dos INCOTERMS los cuales son EXW y FOB; sin embargo, en el apartado de recomendaciones se menciona la posibilidad de utilizar CIF para las negociaciones en el contrato de compra venta.

Tomando como referencia *El manual de guía práctica en la operatividad del comercio internacional de la compañía JCV*, publicado en el año 2019, el INCOTERM en fábrica o lugar convenido [EXW] en la industria cafetalera llamado valor rieles, es el que presenta un riesgo mínimo por parte del vendedor y la máxima responsabilidad para el comprador. Este INCOTERM no es aconsejable debido a que el vendedor va a perder el control de los trámites de exportación y

el comprador debe hacerse cargo de todos los costes y logística en un país donde desconoce las bases legales para operar.

Relacionado con la idea anterior, el INCOTERM EXW menciona que la única responsabilidad que tiene el vendedor es el de suministrar el producto en sus instalaciones o en un lugar pactado y exime de responsabilidad sobre el deber de poner la mercancía sobre la unidad de transporte. Por el contrario, la obligación del vendedor se da desde que el bien es puesto a su disposición y es encargado de la misma desde ese momento.

Según Navarro (2020) la empresa Café Navarro utiliza esta modalidad de INCOTERM pues es mucho más sencillo el solamente dedicarse a la producción y beneficiado del café y también les muestra seguridad como vendedores el solo brindar el producto y encargarse de forma mínima en la logística de transporte del café en grano, además de que en diversas situaciones es el comprador quien muestra el deseo de utilizar rieles para la transacción del comercio internacional.

El siguiente INCOTERM utilizado es franco a bordo, puerto de embarque acordado [FOB] consiste en que el vendedor asume toda la responsabilidad hasta el momento que los productos estén sobre el buque que es una responsabilidad que asume el comprador. Es importante mencionar que los gastos portuarios que son contratados por el comprador deben correr por cuenta del vendedor, aunque desconozca de cuales se tratan. (JCV, 2019).

La empresa representada por el señor Navarro utiliza el INCOTERM FOB por solicitud de sus clientes y porque al utilizar esta modalidad de los términos comerciales es más fácil el brindar el porcentaje de impuestos que le corresponde al ICAFE. Sin embargo, es importante mencionar que manejan este INCOTERM cuando realizan las transacciones internacionales con la participación de un intermediario (Navarro, 2020).

### **Logística de exportación.**

En el siguiente cuadro se mencionan los principales documentos necesarios para la exportación de café verde por parte de la empresa Café Navarro hacia el mercado de los Estados Unidos.

**Tabla 14. Documentos necesarios para la exportación**

Documentos necesarios para exportar
1. Contrato de compra venta
2. Factura comercial
3. Packing list o lista de embarque
4. Notas técnicas en el caso del café es la 80 por parte del ICAFE
5. Declaración Única Aduanera elaborado por la agencia aduanal Pro-cargo.

Nota: Elaboración propia (2020)

En el presente apartado se brinda una información más detallada sobre el contenido de cada documento mencionado con anterioridad y a su vez se indica los pasos de tramitología necesarios para la exportación.

La empresa Café Navarro en primera instancia debe encontrarse debidamente registrado ante PROCOMER y haber cumplido todos los requisitos que el Ministerio de Salud Pública; mencionan para poder optar como beneficiadores de café, en el caso de la compañía indicada con anterioridad, ya tiene los permisos para operar como beneficio ante el ente de salud, por otra parte, la compañía Café Navarro deberá realizar el cambio de microbeneficio a exportador; para lograr este paso es necesario cumplir con los pasos mencionados en el apartado denominado como proceso de inscripción ante los entes competentes.

Seguidamente, la empresa Café Navarro debe realizar las negociaciones con los clientes tanto con los directos como indirectos; es importante mencionar que la empresa debe contemplar aspectos a tratar como lo son los INCOTERMS, los medios de pago y las cláusulas de los contratos de compra venta. Sin embargo, se conoce que la industria cafetalera es catalogada como

conservadora pues no se utilizan los medios de pago comunes en el comercio internacional, además, de que los contratos, según lo mencionado por Navarro (2020), son prácticamente de palabra.

Relacionado con la idea anteriormente expuesta se recomienda a esta empresa que realice los contratos de compraventa estipulando en ellos términos importantes como la modalidad en la que están enviando la mercancía; es decir si se van a enviar microlotes o lotes del café gourmet, además, se debe estipular el precio de la mercancía, lo cual para efectos de la empresa, se sitúa entre los \$250 y los \$450 por quintal, dependiendo de la calidad y la cantidad de pedido solicitado por el cliente; además, se debe indicar el término comercial a utilizar en el caso de esta empresa trabajan con EXW y FOB.

Es relevante señalar la importancia que tiene para la empresa el negociar una modalidad de pago, esto les brindaría más seguridad a ambas partes de la negociación. La forma de pago que se aconseja es la carta de crédito; sin embargo, el representante de la entidad solicitó la búsqueda de otra modalidad porque la carta de crédito es costosa y pueden perder el cliente por tratar de negociar con esta modalidad; por ello, se les aconseja negociar con la cobranza documentaria que requiere de un pago mucho menor y es más segura que muchos de los medios de pago, no obstante, siempre estará presente el riesgo de impago.

Como tercer paso se encuentra la realización de los documentos necesarios para la exportación de café en grano desde Costa Rica. En este caso la entidad cafetalera debe elaborar la factura comercial indicando el número de la factura que se encuentra en emisión, además debe indicar la fecha y el lugar de emisión de la factura comercial, por otra parte, es necesario suministrar la dirección exacta; es decir, mencionar que se encuentra 150 metros oeste entrada principal Loma Larga sobre ruta 222 sentido Frailes de Desamparados, San José a Río Conejo Corralillo, Cartago, Costa Rica y además de suministrar la dirección exacta del cliente final que se encuentra en New York.

Continuando con el proceso para completar la factura comercial, se deben suministrar los datos del transportista que brindará el servicio de flete principal, pues este proceso es contratado

por el comprador de la mercancía por la negociación con el INCOTERM FOB o EXW, sin embargo, el vendedor necesita esta información para elaborar la factura comercial porque se debe mencionar el puerto de embarque; es decir, APM Terminals. Además, se debe anexar información relevante a la mercancía correspondiente a los precios que se manejan por quintal y el total de un embarque.

Antes de finalizar con el proceso de llenado de la factura comercial, se debe especificar bajo cuál INCOTERM se está llevando a cabo la transacción internacional y se debe suministrar la información sobre la partida arancelaria del café en grano con categoría de gourmet, la cual es 0901211000 y para dar fin al llenado de la factura comercial se debe firmar y sellar con el nombre del exportador del café.

El segundo documento que se necesita tramitar es el *packing list* o lista de embarque, la cual es necesaria para que se dé una correcta revisión en aduanas de ser necesario, los datos que debe contener este documento son el lugar y la fecha en la que se da lugar el embarque, el número de pedido, se debe anexar a cuál factura comercial se encuentra relacionada con el *packing list*, se han de mencionar los datos de relevancia del exportador e importador, asimismo una descripción detallada de la mercancía que contenga el material de embalaje, es decir, en sacos e indicar el peso neto y bruto del lote de exportación

Como tercer documento de exportación se encuentra la elaboración de la nota técnica 80, la cual hace referencia al café verde en grano y es tramitada ante el ICAFE, es importante mencionar que si se desea utilizar la agencia de aduanas, se puede encargar de la elaboración del documento, sin embargo, este tiene un costo adicional a los \$115.

En relación con los pasos el que corresponde seguidamente es la elaboración de los trámites de exportación afines con la mercancía, en este caso se recomienda el uso de la agencia aduanal Procargo Services International la cual brinda los servicios de realizar la Declaración Única Aduanera (DUA) y su respectiva transcripción al sistema informativo del Servicio Nacional de Aduanas, el TICA, además se menciona que también pueden realizar la elaboración de la nota

técnica asociada con el producto. El valor de las operaciones que llevaban a cabo tiene un costo de \$115 incluyendo el DUA y los honorarios de la compañía.

Continuando con la idea anteriormente expuesta, la empresa consolidadora se hace responsable de agrupar la mercancía en un contenedor seco; además, la empresa Puntos Congruentes realiza las operaciones de flete interno, consolidado y las maniobras en los puertos de origen, esto lo cotizaron por un monto de \$ 1 023; posteriormente transportan la mercancía al puerto de APM Terminals para ser embarcada.

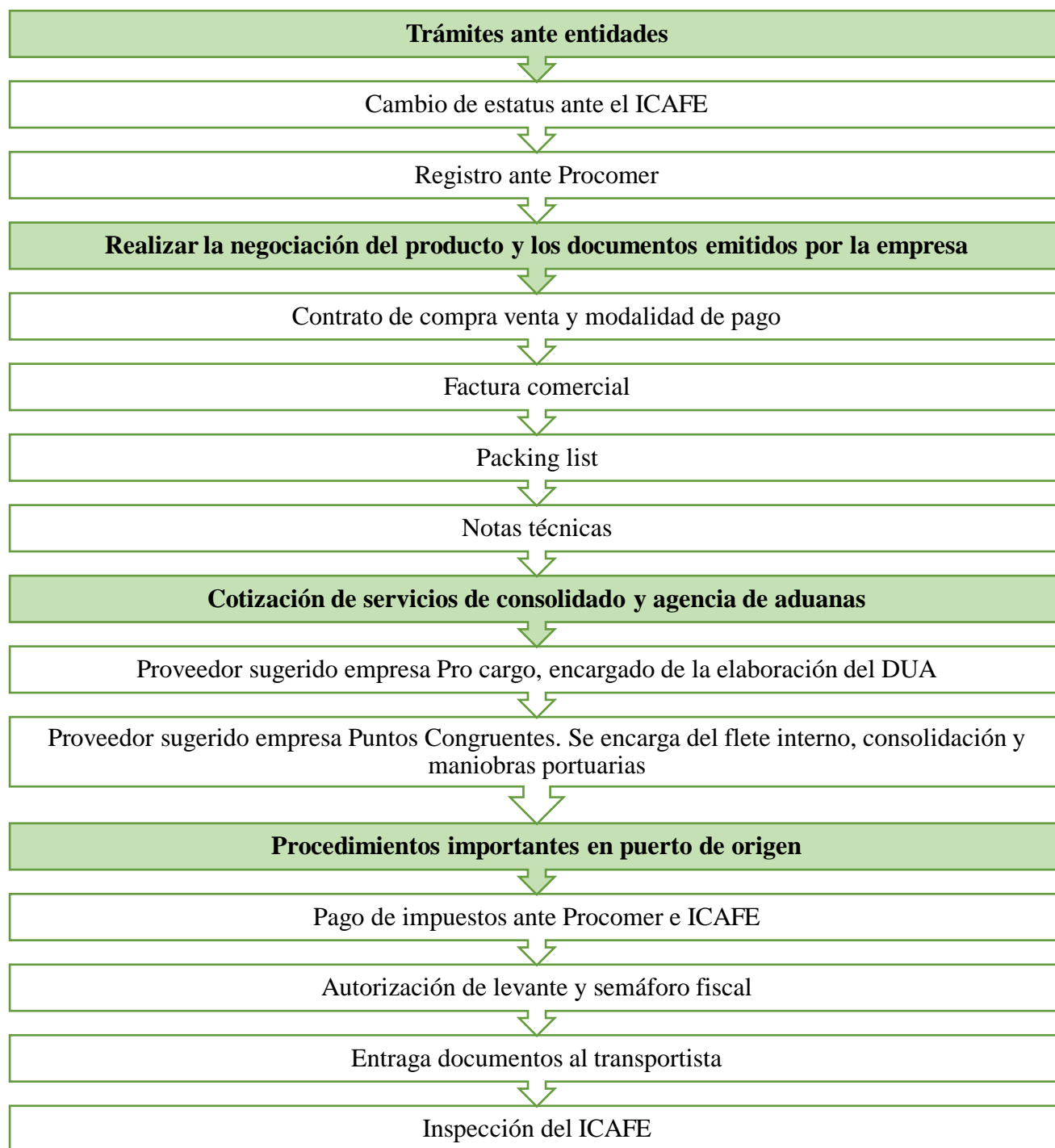
Una vez que se da el cumplimiento de los documentos mencionados con anterioridad, se procede al pago de los impuestos correspondientes a la mercancía, el café se encuentra normado como uno de los tres productos que deben pagar impuestos para poder realizarse la explotación; el costo que tiene los impuestos ante PROCOMER son \$3 esto normado ante la Ley 7638 la Ley de creación del Ministerio de Comercio Exterior y de PROCOMER, además de pagar tributos al ICAFE de un 1,5% del valor FOB, lo anterior se encuentra normado en la Ley N° 2762 la Ley sobre régimen de relaciones entre productores, beneficiadores y exportadores de café.

Después del cumplimiento de todos los requisitos mencionados anteriormente se da la validez para autorizar el levante. Sin embargo, la mercancía debe someterse al denominado semáforo fiscal; se pueden presentar diversos escenarios de revisión de la mercancía tanto de los documentos que se realizaron como de los bienes que son exportados.

Tras completar todas las fases descritas en los apartados anteriores se deberá entregar los documentos al transportista encargado de llevar a cabo el tránsito internacional de las mercancías vía marítima, sin embargo, cuando la mercancía se encuentra en el buque con destino a New York la entidad del ICAFE realiza una inspección con la finalidad de comprobar la consolidación de la mercancía, los seguros en los contenedores y el pago correspondiente de los impuestos ante PROCOMER e ICAFE.

A continuación, se muestra un diagrama que resume lo expuesto anteriormente

**Ilustración 5. Diagrama sobre el proceso de exportación**



Nota: Elaboración propia con datos mencionados en la presente investigación (2020)

**Costos Totales del Costo Logístico Para la Empresa Café Navarro**

En la siguiente tabla se hace alusión al valor total de los costos de la empresa Café Navarro durante el proceso de exportación de 25 sacos de café de 46 kilogramos cada uno con un precio de \$450, utilizando el INCOTERM FOB y como destino final New York, Estados Unidos.

**Tabla 15. Costos totales de la exportación de café a Estados Unidos**

<b>Descripción</b>	<b>Costo en dólares</b>
Agencia aduanal	\$115
Documentos	\$75
Gastos de origen	\$183
Impuesto ICAFE	\$74,17
Manejos portuarios	\$140
Ocean Freight	\$475
Procomer	\$3
Producción de 25 sacos de café	\$3 637,5
Recolecta	\$150
Seguro de bodega a puerto origen	\$ 166, 03
<b>Total</b>	<b>5 018,7</b>
<b>Ingreso por la venta del café</b>	
Venta de 25 sacos de café a \$450	\$11 250
<b>Utilidades totales (Costos – Ingresos)</b>	<b>\$6 231,3</b>

Nota: Elaboración propia (2020)

Es importante mencionar que el representante de la empresa Café Navarro menciona que el costo total de la logística utilizando intermedio es de \$ 6 083,53, lo cual deja un margen de utilidad de \$5 166,47; mientras que en la tabla anterior se muestra que al utilizar la logística propuesta se presenta un aumento de las utilidades de la entidad con un valor de \$6 231,3. Además, al realizarse la comparación de los dos datos se muestra que es más factible realizar la exportación directa, ya que esta supone un aumento de \$ 1 064,83 más en comparación con las utilidades usando intermediarios.

## **Conclusiones y Recomendaciones para la Empresa Café Navarro**

En el presente apartado se da un cierre al capítulo sobre el plan de exportación para la empresa Café Navarro, se pretende mostrar las conclusiones y recomendaciones obtenidas en relación con la información que se recolectó durante todo el desarrollo de la investigación, esto con el propósito de que la entidad antes mencionada pueda lograr una exportación directa de café de manera exitosa.

### **Conclusiones**

Se concluye que la empresa Café Navarro ofrece productos por temporada durante los meses de febrero a julio y se le dificulta el continuar operando después del mes de julio, debido a la poca cantidad de café procesado.

Se logra determinar que los clientes con los que cuenta la empresa Café Navarro muestran un interés mayor al tema de la trazabilidad y calidad del café ofrecido por esta entidad y es por ello por lo que visitan la compañía para cerciorarse de que el producto sea el deseado.

Se evidencia que la empresa Café Navarro no cuenta con ningún medio de publicidad para obtener nuevos consumidores de sus productos, debido a que no consideran que sea un rubro importante.

Se resalta que la empresa Café Navarro, en la actualidad, no posee un departamento de exportación ni personal calificado para las labores relacionadas con el comercio internacional.

Se concluye que el proceso de inscripción como exportador ante el Instituto del Café de Costa Rica y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica no es un trámite complejo para la empresa Café Navarro.

Se determina que la empresa Café Navarro, en la actualidad realiza las negociaciones de forma convencional omitiendo el contrato de compraventa.

Se concluye que en el año 2020 existe una pandemia a nivel mundial denominada COVID-19, la cual dificulta la exportación de productos y ello puede provocar diversas desventajas en la empresa Café Navarro.

Se determina que es factible para la empresa Café Navarro el realizar las exportaciones de forma directa; sin embargo, al existir una situación que afecta los mercados internacionales no es recomendable el iniciar las exportaciones durante este periodo.

### **Recomendaciones**

Se le recomienda a la empresa Café Navarro la posibilidad de expandir el periodo de funcionamiento de la entidad por temporadas, el crear nexos con otros microbeneficiadores de café con la finalidad de incrementar la temporada de funcionamiento de la empresa.

Se propone al representante de la entidad Café Navarro la creación de una página web y el uso de redes sociales para de esta manera atraer nuevos clientes.

Se sugiere a la empresa Café Navarro afiliarse a la iniciativa propuesta por el ICAFE con el proyecto Trazability para de esta forma obtener publicidad y encontrar nuevos clientes en diferentes mercados.

Se recomienda al representante de la empresa Café Navarro iniciar su proceso de internacionalización mediante la creación de un departamento de exportación, esto con la finalidad de realizar los procesos de logística y tramitología desde la empresa.

Se propone a la empresa realizar las negociaciones con los clientes utilizando un contrato de compra venta, debido a que este instrumento les brinda seguridad a ambas partes en temas relacionados con modalidades de pago, *incoterm*, producto y precio.

Se sugiere a la empresa Café Navarro el contemplar la situación COVID-19 a la hora de plantearse el emprender una exportación directa, debido a que pueden tomar la decisión de realizar la exportación o esperar para realizarla.

Se recomienda a la entidad Café Navarro exportar de forma directa en el periodo cafetalero 2021-2022, debido al actual estado de los mercados internacionales provocados por el COVID-19; además, es importante detallar que los precios de las cotizaciones propuestas en esta investigación pueden presentar variaciones.



- Alvarez, T. (02 de Diciembre de 2016). *Certificado de Origen. Qué es y para qué le sirve a la pyme.* Obtenido de Territorio Pyme: [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/12/02/pyme/1480695470\\_218809.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/12/02/pyme/1480695470_218809.html)
- Barboza , S. (2016). *Estudio de prefactibilidad para la instalación de un micro beneficio de café en Patarrá de Desamparados*”. San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica.
- Barquero, M. (18 de Junio de 2018). Cultivo de café desaparece poco a poco del valle central. *La Nación*. Obtenido de [nacion.com/economia/agro/cultivo-de-cafe-desaparece-poco-a-poco-del-valle/TGRW37JVFRCL7P355JJTAFDJZM/story/](http://nacion.com/economia/agro/cultivo-de-cafe-desaparece-poco-a-poco-del-valle/TGRW37JVFRCL7P355JJTAFDJZM/story/)
- Barquero, M. (01 de mayo de 2019). Cosecha de café 2018 2019 es la más baja en 40 años. *La Nación*. Obtenido de <https://www.nacion.com/economia/agro/cosecha-de-cafe-2018-2019-es-la-mas-baja-en-40/IC6JUTQXTZDRXLK7R2NIHKCTNE/story/>
- Betancur, S. (7 de Abril de 2016). *El beneficio húmedo de café.* Obtenido de Slide Share: <https://www.slideshare.net/SaraBetancur5/el-beneficiohumedodelcafe>
- Bolaños, F., & Cúellar, C. (2019). *crisis de los precios del café y sus efectos económicos y sociales en el Salvador, periodo 1992-2016. Estudio de casos: respuesta de los productores publicada en el año 2019 [Tesis de Licenciatura]*. San Salvador: Universidad del Salvador
- Calle, M. (2018). *Capital social e innovación organizacional. Desafíos y oportunidades en la empresa familiar. Caso empresa exportadora de café [Tesis de Licenciatura]*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Casa Grande.
- Calvijo, S. (12 de octubre de 2019). Panorama cafetero 2019-2020. *La Republica*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/analisis/sergio-clavijo-500041/panorama-cafetero-2019-2020-2920631>
- Camacho, G., Rodríguez, S., & Soto, M. (2018). *Análisis sobre los beneficios de la certificación comercio justo dentro de la agrocadena del café por medio de la comparación de las empresas COOPEATENAS, RL y COOPEPELMARES, RL ., en el periodo 2013-2015 [Tesis de Licenciatura]*. Costa Rica: Universidad Técnica Nacional [UTN].

- Cámara de Exportadores de Costa Rica [CADEXCO]. (05 de Marzo de 2020). *Impacto del COVID-19*. Obtenido de CADEXCO: <https://www.cadexco.org/contents/21/impacto-del-covid-19>
- Canet, G., Soto, C., Ocampo, P., Rivera, J., Navarro, A., Morales, G., & Villanueva, S. (2016). *La situación y tendencias de la producción de café en América Latina y el Caribe*. San José.
- Capital humano*. (31 de Marzo de 2020). Obtenido de concepto de definición : <https://conceptodefinicion.de/capital-humano/>
- Comercio Latinoamericano. (S.f). *¿Qué es el Volumen de producción?* Obtenido de Comercio Latinoamericano: <https://comercioexterior.la/volumen-de-produccion/>
- Conceptodefinicion.de. (16 de marzo de 2018). *Desconocimiento*. Obtenido de Concepto Definición: <https://conceptodefinicion.de/desconocimiento/>
- Cortes , J. (26 de Julio de 2017). *Plagas y enfermedades del café*. Obtenido de slide share: <https://www.slideshare.net/JorgeEstebanCortesLopez/plagas-y-enfermedades-del-caf>
- Delgado, G. (2020). *Turrialba*. Obtenido de cafe de costa rica: <https://cafedecostarica.com/turrialba>
- Díaz, C. (2019). Rentabilidad financiera en la renovación de siembras de café en Los Santos, Costa Rica. *Tecnología en marcha*. Obtenido de <https://doi.org/10.8845/tm.v32.i1.4127>
- Diccionario Actual . (2017). *¿Qué es equipamiento?* Obtenido de Diccionario Actual : <https://diccionarioactual.com/equipamiento/>
- División Consultoría de EvaluandoERP.com. (09 de marzo de 2020). *Tipos de Trazabilidad*. Obtenido de Evaluando ERP.com: <https://www.evaluandoerp.com/tipos-de-trazabilidad/>
- Dolgansky, E. (09 de Agosto de 2016). *¿Por qué se retrasó su carga?* Obtenido de Shipping & Logistics : <https://www.shiplilly.com/es/blog/por-que-se-retrazo-su-carga/>
- El beneficio en seco del café*. (31 de Mayo de 2018). Obtenido de mundo cafeto: <https://mundocafeto.com/beneficiado/el-beneficio-en-seco-del-cafe/>
- El Mercurio. (14 de Febrero de 2020). *Escasez de contenedores: el nuevo problema que complica a los exportadores* . Obtenido de El Mercurio:

<https://www.elmercurio.com/Inversiones/Noticias/Analisis/2020/02/14/Escasez-de-contenedores-el-nuevo-problema-que-complica-a-los-exportadores.aspx>

Fernandez, E. (14 de Mayo de 2017). Pequeños beneficios de Costa Rica prueban y lanzan sus propias marcas de café al mercado. *El financiero*. Obtenido de <https://www.elfinancierocr.com/negocios/pequenos-beneficios-de-costa-rica-prueban-y-lanzan-sus-propias-marcas-de-cafe-al-mercado/GP45KYZZ4JDIJHH24KMCTXBPW4/story/>

Forumcafé. (2015). *El café en sudamérica*. Obtenido de <http://www.forumdelcafe.com/>: [http://www.forumdelcafe.com/sites/default/files/biblioteca/f-34\\_cafe\\_sudamerica.pdf](http://www.forumdelcafe.com/sites/default/files/biblioteca/f-34_cafe_sudamerica.pdf)

García, I. (25 de abril de 2018). *Definición de Utilidad*. Obtenido de economía simple.net: [economiasimple.net/glosario/utilidad](http://economiasimple.net/glosario/utilidad)

García, O. (2016). *Negociación Internacional*. Madrid: Marge Books.

Godínez, O. (06 de mayo de 2017). Propuesta de eficiencia de los recursos energéticos (energía eléctrica y gas propano) en el proceso de tostado de café, de la empresa Nova Café. *Tesis*, 86. Ciudad de Guatemala, Guatemala.

Guillén, S. (2018). *Demanda para el consumo de café molido en la comunidad de San Cristóbal Norte y análisis de la situación financiera de la empresa cafetalera Brisas*. San José, Costa Rica.

ICAFFE. (2015). *Brunca*. Recuperado el 22 de mayo de 2020, de Instituto del Café de Costa Rica [Icáffe]: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetaleras/brunca/>

ICAFFE. (2015). *El Mejor Café del Mundo*. Obtenido de Instituto del Café de Costa Rica [Icáffe]: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/el-mejor-cafe-del-mundo/>

ICAFFE. (2015). *Estructura del sector*. Obtenido de Instituto del café de Costa Rica: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/estructura-del-sector/>

ICAFFE. (2015). *Guanacaste*. Recuperado el 24 de mayo de 2020, de Instituto del Café de Costa Rica [Icáffe]: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetaleras/guanacaste/>

- ICAFFE. (2015). *Historia del Café de Costa Rica*. Recuperado el 11 de marzo de 2020, de Instituto del Café de Costa Rica [Icafe]: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/historia/>
- ICAFFE. (2015). *Medio Ambiente*. Recuperado el 11 de Marzo de 2020, de Instituto del Café de Costa Rica [Icafe]: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/el-mejor-cafe-del-mundo/>
- ICAFFE. (2015). *Orosi*. Obtenido de Instituto del Café de Costa Rica [Icafe]: [icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetaleras/orosi/](http://icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetaleras/orosi/)
- ICAFFE. (2015). *Regiones Cafetaleras de Costa Rica*. Recuperado el 16 de Abril de 2020, de Instituto del Café de Costa Rica [Icafe]: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetaleras/>
- ICAFFE. (2015). *Tarrazú*. Obtenido de Instituto del Café de Costa Rica [Icafe]: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetaleras/tarrazu/>
- ICAFFE. (2015). *Tres Ríos*. Recuperado el 30 de Mayo de 2020, de Instituto del Café de Costa Rica [Icafe]: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetaleras/tres-rios/>
- ICAFFE. (2015). *Valle central*. Recuperado el 22 de mayo de 2020, de Instituto del Café de Costa Rica [Icafe]: [icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetaleras/valle-central/](http://icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetaleras/valle-central/)
- ICAFFE. (2015). *Valle Occidental*. Recuperado el 05 de mayo de 2020, de Instituto del Café de Costa Rica [Icafe]: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetaleras/valle-occidental/>
- ICAFFE. (2016). *Sobre la viabilidad legal y técnica de siembra café robusta en Costa Rica*. Obtenido de Instituto del Café de Costa Rica [Icafe]: [http://www.icafe.cr/wp-content/uploads/informe\\_comision\\_cafe\\_robusta/A1%20Marco%20Teorico%20-%20Cafe%20Robusta.pdf](http://www.icafe.cr/wp-content/uploads/informe_comision_cafe_robusta/A1%20Marco%20Teorico%20-%20Cafe%20Robusta.pdf)
- ICAFFE. (14 de Agosto de 2018). *Inició Curso de Técnico en Beneficiado en la Región Cafetalera de Los Santos*. Instituto del Café de Costa Rica. Obtenido de <http://www.icafe.cr/inicio-curso-de-tecnico-en-beneficiado-en-la-region-cafetalera-de-los-santos/>
- ICAFFE. (14 de Marzo de 2019). *Capacitación de Productores y Beneficiadores sobre el NAMA Café en Los Santos*. Instituto del Café de Costa Rica. Obtenido de

<http://www.icafe.cr/capacitacion-de-productores-y-beneficiadores-sobre-el-nama-cafe-en-los-santos/>

ICAFFE. (s.f). *NAMA Café: una herramienta para el desarrollo*. Obtenido de Instituto del Café de Costa Rica [Icafe]: <http://www.mag.go.cr/informacion/prog-nac-cafe-NAMA-herramienta-desarrollo-bajo-en-emisiones.pdf>

ICAFFE. (s.f). *Requisitos para inscribirse como beneficiador*. Obtenido de Instituto del Café de Costa Rica: [icafe.cr/wp-content/uploads/disposiciones/documentos/D4.6/D4.6-1/D4.6-1-1B.pdf](http://icafe.cr/wp-content/uploads/disposiciones/documentos/D4.6/D4.6-1/D4.6-1-1B.pdf)

ICAFFE. (s.f). *Turrialba*. Recuperado el 31 de Mayo de 2020, de Instituto del Café de Costa Rica: [icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetalaras/turrialba/](http://icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetalaras/turrialba/)

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2020). *Encuesta Continua de Empleo del Primer Trimestre del 2020*. San José, Costa Rica.

JCV. (2019). 2019. En JCV, *Guía práctica en la operativa de comercio internacional*. Obtenido de [jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020\\_\\_7oct2019.pdf](http://jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020__7oct2019.pdf)

Julca, A., Alarcón, G., Alvarado, L., Borjas, R., & Castro, V. (2018). Comportamiento de tres cultivares de café (Catimor, Colombia y Costa Rica 95) en el Valle de el Perené, Perú. *Chilean journal of agricultural & animal sciences*. Obtenido de [https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0719-38902018000300205](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0719-38902018000300205)

*La relevancia del Conocimiento de Embarque en el transporte marítimo*. (20 de Junio de 2018). Obtenido de pitarch: [pitarchlogistica.com/es/noticias/relevancia-embarque-transporte-maritimo](http://pitarchlogistica.com/es/noticias/relevancia-embarque-transporte-maritimo)

Lara, E. (2016). *Plan de exportación la trufa negra en Francia [Tesis de Licenciatura]*. Soria: Universidad de Valladolid.

*Ley N° 7557 Ley General de Aduanas y su Reglamento*. (1995). San José.

MAG. (2016). *Memoria III Congreso Nacional de Extensión Agropecuaria*. San José, Costa Rica. Obtenido de Ministerio de Agricultura y Ganadería: [mag.go.cr/bibliotecavirtual/C20-10873.pdf](http://mag.go.cr/bibliotecavirtual/C20-10873.pdf)

- Medaglia, C. (2018). *El mercado de café tostado en EEUU*. Obtenido de Procomer: [servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Mercado%20cafe%20tostado%20EEUU\\_web.pdf](http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Mercado%20cafe%20tostado%20EEUU_web.pdf)
- Molina, L., Pineda, J., & Rubio, F. (Junio de 2016). *Plan de exportación café procesado hacia Costa Rica [Tesis de Licenciatura]*. San salvador: Universidad del Salvador. Obtenido de <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/10244/1/Tesis%20final%20por%20fin.pdf>
- Mora, L. (2016). Gestión Logística Integral. En L. Mora, *Gestión Logística Integral* (Segunda edición ed.). Bogota, Colombia : Ecoe Ediciones.
- Muñiz, L. (2017). *Como clasificar y segmentar clientes*. Obtenido de [sistemacontrolgestion.com/Portals/1/Clasificar\\_clientes\\_SisConGes\\_ebook.pdf](http://sistemacontrolgestion.com/Portals/1/Clasificar_clientes_SisConGes_ebook.pdf)
- Murcia Economía. (08 de Junio de 2020). *Exportación directa o indirecta: mejor opción para su negocio*. Obtenido de Periódico Económico Digital de la Región de Murcia: <https://murciaeconomia.com/art/53989/exportacion-directa-o-indirecta-mejor-opcion-para-su-negocio#:~:text=Ventajas%20y%20desventajas%20de%20la%20exportaci%C3%B3n%20directa&text=%2D%20Puede%20retirarse%20del%20mercado%20de,en%20instalaciones%20en%20el%20me>
- Nuño, P. (15 de Noviembre de 2017). *Proceso Productivo*. Obtenido de Emprende Pyme: <https://www.emprendepyme.net/proceso-productivo.html>
- Obando, M. (2016). *Memoria Institucional 2016*. Obtenido de Instituto Costarricense de Turismo: <https://www.ict.go.cr/es/documentos-institucionales/memorias-institucionales/1025-memoria-institucional-2016/file.html>
- OIC. (Octubre de 2018). *Informe de mercado de café*. Obtenido de Organización Internacional del Café: <http://www.ico.org/documents/cy2018-19/cmr-1018-c.pdf>
- Oller, P. (06 de Octubre de 2015). Tramitología. *La República*. Obtenido de [www.larepublica.net/noticia/tramitologia](http://www.larepublica.net/noticia/tramitologia)

- Parreaguirre, F. (01 de octubre de 2018). Café de Costa Rica superó al de Brasil en precio de excelencia. *La República*. Obtenido de [larepublica.net/noticia/cafe-de-costa-rica-supero-al-de-brasil-en-precio-de-excelencia](http://larepublica.net/noticia/cafe-de-costa-rica-supero-al-de-brasil-en-precio-de-excelencia)
- Pérez, G. . (2017). *Capacitación*. Obtenido de Definiciones.de: <https://definicion.de/capacitacion/>
- Pérez, J., & Gardey, A. (2019). *definicion de intermediario*. Obtenido de Definicion.de: <https://definicion.de/intermediario/>
- Perú, P. (2016). *Manual de exportación* . Obtenido de Servicios al exportador : <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>
- Pintor, H y Ángel, P. (01 de Septiembre de 2017). *NAMA Café como herramienta para el cumplimiento de la Meta Carbono Neutral 2021*. Obtenido de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/22267/NAMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Procomer. (2020). *Documentos vuce*. Obtenido de Procomer: <https://www.procomer.com/inicio/general/documentos-vuce/>
- Raffino, M. (13 de febrero de 2020). *Concepto de Conocimiento*. Obtenido de [concepto.de/conocimiento/](http://concepto.de/conocimiento/)
- Redacción emprendedores . (25 de 04 de 2016). *Qué estructura necesitas para crear un departamento de exportación*. Obtenido de [emprendedores.es: https://www.emprendedores.es/gestion/estructura-como-crear-un-departamento-exportacion/](http://emprendedores.es/gestion/estructura-como-crear-un-departamento-exportacion/)
- Rodríguez, A. (23 de Agosto de 2017). Guanacaste sí produce café de calidad. *La Voz de Guanacaste*.
- Rojo, E., & Pérez, E. (2014). Biología. *Reduca*, 7, 113-132. Obtenido de <http://revistareduca.es/index.php/biologia/issue/view/118>
- Routes to finance . (Junio de 2020). *Ventajas exportación directa y desventajas 2020*. Obtenido de Routes to finance : <https://esp.routestofinance.com/advantages-and-disadvantages-to-direct-exporting>

- Sánchez, E. (29 de Septiembre de 2017). Café costarricense se distingue entre los mejores del mundo. *La República* .
- Tocto, M. (2019). *como Diseño de un plan logístico para la optimización del proceso de exportación de café orgánico en grano Grupo PML Paita 2018*. Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Umaña , G. (Agosto de 2016). *Producción de valor agregado en café para familias productoras de la zona de los Santos, mediante pequeñas unidades de despulpado adaptadas a las condiciones de la economías familiares y su entorno cultural y ambiental*. Obtenido de Ministerio de Agricultura y Ganadería [MAG]: <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/C20-10873.pdf>
- Velázquez, R. (marzo de 2019). *Asociación Nacional del Café [Anacafé]*. Obtenido de Guía de variedades de café Guatemala: <https://www.anacafe.org/uploads/file/9a4f9434577a433aad6c123d321e25f9/Gu%C3%ADa-de-variedades-Anacaf%C3%A9.pdf>
- Villareyna, R. (2016). *Efecto de la sombra sobre las plagas y enfermedades, a través del microclima, fenología y estado fisiológico del cafeto*.
- Xinhua. (12 de Febrero de 2020). Brasil inicia 2020 con una caída del 7,2% en las exportaciones de café. *América económica*. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/brasil-inicia-2020-con-una-caida-del-72-en-las-exportaciones-de-caf%C3%A9>
- Yirda, 2. (14 de Junio de 2020). *calidad*. Obtenido de concepto definición: <https://conceptodefinicion.de/calidad/>
- Yirda, A. (14 de junio de 2020). *Cantidad*. Obtenido de concepto definición: [conceptodefinicion.de/cantidad/](https://conceptodefinicion.de/cantidad/)

## Apéndices

### Apéndice A. Entrevista realizada a los participantes del cuarto capítulo

Saludos cordiales. Mi nombre es Jennifer Castillo Rojas, estudiante de la Universidad Internacional de las Américas (UIA) y me encuentro realizando el presente cuestionario para optar por el grado académico de Bachillerato en Comercio Internacional con el tema “Desarrollo del plan de exportación para la empresa Café Navarro”. De la presente investigación se busca obtener información sobre los beneficios y desventajas de la exportación directa, de igual manera, recabar información sobre los procesos logísticos que siguen las empresas exportadoras directa y a través de intermediarios. Es importante mencionar que los datos obtenidos serán usados solo para los objetivos del trabajo. Agradezco la ayuda brindada.

- 1- ¿Cuál es su opinión respecto al porqué las beneficiadoras de café optan por exportar sus productos a través de terceros (intermediarios)?
- 2- ¿Cuál es el proceso necesario para que una empresa beneficiadora de café se convierta en una empresa exportadora directa?
- 3- ¿Cuál es la ayuda que brinda el Instituto Nacional de Café en materia del proceso de exportación?
- 4- ¿Cómo ayuda PROCOMER a las empresas cafetaleras que toman la decisión de exportar sin intermediarios?
- 5- ¿De qué forma el Ministerio de Agricultura y Ganadería contribuye a la hora de exportar café?
- 6- ¿Cuáles considera usted que son los riesgos que posee una empresa beneficiadora a la hora de exportar café vía intermediarios?
- 7- ¿Cuáles considera que son los beneficios si se decide exportar con intermediarios?
- 8- ¿Cómo espera que se beneficien las empresas cafetaleras derivado de la no utilización de intermediarios en el proceso exportador?
- 9- ¿Cuáles son las mayores preocupaciones de las empresas productoras de café si desean exportar directamente?
- 10- ¿Cuáles considera que son los intermediarios más difíciles de sustituir en caso de que se desee exportar de forma directa?

11- ¿Qué capacitaciones considera oportunas para familiarizarse con el proceso de exportación sin intermediarios?

**Apéndice B. Formulario para Compartir los Documentos del Instituto del Café de Costa Rica y el Fondo Nacional de Estabilización Financiera**

Consentimiento a efecto de aplicar el artículo 2 de la Ley 8220

Señores:

Instituto del Café de Costa Rica

Fondo Nacional de Estabilización Cafetalera

El suscrito, \_\_\_\_\_ portador de la cédula de identidad \_\_\_\_\_ en mi condición de Apoderado Generalísimo, representante) de: \_\_\_\_\_ cédula jurídica \_\_\_\_\_ código \_\_\_\_\_-inscrito como \_\_\_\_\_ autorizo al Instituto del Café de Costa Rica y Al Fondo Nacional de Estabilización Cafetalera, en aplicación a la Ley de Protección al Ciudadano del Exceso de Requisitos y Trámites Administrativos” a remitir entre ambas instituciones la información o documentación que posean de mi representada, con el fin de que pueda ser utilizada para toda gestión institucional que se requiera, a partir de la vigencia de la Ley 8220.

Fecha: \_\_\_\_\_

(Autenticar firma por medio de abogado o adjuntar copia de la cédula de identidad a efecto de verificar firma.)

## Apéndice C. Cotización de los servicios de transporte y logísticos con la empresa Puntos Congruentes

<b>Cliente</b>	CAFE NAVARRO
<b>Atención</b>	Jennifer Castillo
<b>Contrato</b>	PC
<b>Número de Cotización</b>	LCL NY-EXP062020
<b>Fecha de Cotización</b>	JUNIO 24, 2020
<b>Validez</b>	JUNIO 30,2020

Para nuestra empresa es un gusto presentarle las tarifas para el transporte marítimo según las especificaciones siguientes:

<b>ORIGEN</b>	CORRALILLO, CARTAGO
<b>DESTINO</b>	PUERTO NEW YORK, USA
<b>INCOTERM</b>	FOB
<b>TIEMPO DE TRÁNSITO</b>	38 DÍAS / SEMANAL
<b>PRODUCTO</b>	CAFE VERDE

<b>BULTOS</b>	<b>PESO / KGS</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>VOLUMEN /CBM</b>
25	1,150	NO	PENDIENTE
<b>DETALLE</b>	<b>TARIFA W/M</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL</b>
Ocean Freight	475	NA	475
Recolecta	150	NA	150
Gastos de Origen	183	NA	183
Documentación	75	NA	75
AMS y Manejos	140	NA	140
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1,023</b>

## Apéndice D. Cotización consolidadora de carga Transmares Costa Rica

		Código: FT-COCR-09 Versión: 02 Fecha: 02/04/2018															
<b>COTIZACIÓN TRANSPORTE MARÍTIMO - LCL</b>																	
<b>Fecha</b>	jueves, 25 de junio de 2020	<b>Referencia</b> <u>EXP20251LCL</u>															
<b>Para:</b> Sr(a).: Jennifer Castillo Rojas <b>Empresa:</b> JENNIFER CASTILLO ROJAS		<b>De:</b> Patricia Leiva Martínez <b>Empresa:</b> TRANSMARES COSTA RICA S.A.															
<b>Origen:</b> CFS - Almacén Fiscal Alajuela, Costa Rica <b>Puerto Carga:</b> Puerto Moín, Costa Rica <b>Contenedor:</b> Consolidado LCL <b>Producto:</b> Café en Grano		<b>Destino final:</b> CFS - New York, NY, USA Vía - Miami, Florida, USA <b>Modalidad:</b> Puerta a Puerta															
<b>Tipo de Servicio:</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">LCL</th> <th colspan="2">Qty</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>71</td> <td>71</td> <td>100</td> <td>cms</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>na</td> <td>na</td> <td>na</td> <td>cms</td> <td>na</td> </tr> </tbody> </table>	LCL			Qty		71	71	100	cms	25	na	na	na	cms	na	<b>Incoterm:</b> <input type="text" value="FOB"/>
LCL			Qty														
71	71	100	cms	25													
na	na	na	cms	na													
<b>Peso Bruto:</b>	<input type="text" value="1150,00"/> <b>Kgs</b>	<b>Volumen:</b> <input type="text" value="12,60"/> <b>cbm</b>															
<b>Tiempo de tránsito estimado</b>	Puerto / puerto	38 días aprox.															
DETALLE DE SERVICIOS		DETALLE DE TARIFAS															
Flete Marítimo Internacional x w/m	\$	2 305,85															
Manejo LCL exportación x bl	\$	75,00															
<b>Total US Dólares</b>	<b>\$</b>	<b>2 380,85</b>															
<b>Tarifas No incluyen:</b> Tarifa No incluye: demoras de equipo, estadías, almacenajes, carga o descarga, almacenaje, aduanas, peonaje, gastos portuarios,																	

## Apéndice E. Cotización de seguro con IBG

Detalle de la cotización	
COBERTURA H: Riesgos del Medio de Transporte	\$76,55
COBERTURA I: Robo	\$65,19
COBERTURA J: Maniobras de Carga y Descarga	\$5,19
COBERTURA M: Caída, colisión o vuelco de Mercancías	\$8,71
<b>PRIMA SIN IVA</b>	<b>\$146,93</b>
<b>IVA</b>	<b>\$19,10</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$166,03</b>