

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS**

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

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

**ESTUDIO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN DEL SECTOR
TUBÉRCULOS, PRODUCTO YUCA DE LA ZONA HUETAR
NORTE HACIA EL MERCADO DE MIAMI EN EL PRIMER
SEMESTRE DEL 2022**

CHEIDY FABIOLA ELIZONDO HERNÁNDEZ

SAN JOSE, DICIEMBRE 2022

Contenido

Agradecimientos.....	9
Dedicatoria	10
RESUMEN EJECUTIVO	11
CAPÍTULO I: PROBLEMA.....	12
Justificación.....	13
Objetivos	15
Objetivo General.....	15
Objetivos específicos.	15
Antecedentes	15
Tesis Internacionales	15
Tesis Nacionales	20
Proyecciones.....	24
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	26
Historia de la Logística Internacional	26
Logística de Exportación.....	26
Sector Tubérculos.....	27
Yuca.....	27
Tipos de yuca.	28
Presentaciones de la yuca	30
Yuca congelada.	30
Yuca refrigerada.....	30
Yuca fresca.....	31
Regiones Productoras de Yuca en Costa Rica	32
Huetar Atlántica.....	32
Huetar Norte	32
Producción Costarricense de Yuca.....	34
Insumos.....	36
Costos de producción.....	36
Inventarios	38
Pronóstico de ventas	38
Exportación	39

Tramites de Exportación.....	39
Documentación.	39
Exportación Directa.....	43
Exportación de yuca en el mundo.....	44
Permisos para exportar yuca desde Costa Rica	45
Registro único exportador.....	45
Registro de exportador ante el MAG.	45
Tramitación nota técnica.....	46
Clasificación arancelaria.....	47
Mercado Norteamericano.....	47
Mercado de Florida.....	49
Mercado de Miami.....	50
Requisitos de Ingreso en el País Destino.....	50
United States Department of Agriculture (USDA).....	51
Registro ante la FDA.	51
Cadena de comercialización de la yuca.	52
Modalidad de comercialización estadounidense.....	52
Procesos Logísticos.....	53
Transporte internacional	53
Transporte marítimo.....	54
Transporte aéreo.....	54
Transporte interno en origen.....	55
Empaque.	56
Embalaje.	57
Etiqueta.	58
Cadena de frío.	59
Seguro de carga.....	59
Ruta de transporte interno.....	60
Unitarización.....	60
Contenedor.....	61
Estructura de Costos Logísticos Vía Marítima	61
Estructura de Costos Logísticos Vía Aérea.....	62

Formas de pago internacional	63
Carta de crédito.....	64
Puerto marítimo de exportación	64
Puertos de importación en Miami	64
Despacho aduanal en Miami.....	65
Transporte interno en destino	66
Recepción y descarga en bodega.....	67
Agente aduanal	67
Naviera	68
Incoterms	69
Tipos de incoterm	69
Marítimos.....	69
Multimodales.....	70
Entes Gubernamentales	73
PROCOMER	73
CADEXCO	73
CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO	75
Enfoque	75
Diseño: Investigación-acción	76
Población y Muestra.....	76
Población	76
Muestra.....	76
Unidades de Análisis.....	78
Instrumento.....	80
Entrevista	80
Proceso de Recolección de Datos.....	80
Fuentes de Información	82
Fuente primaria.....	82
Fuente secundaria	82
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	84
Unidad de Análisis 1: Tramitología exportación	85
Categoría 1. Barreras no arancelarias	85

Descripción.	85
Análisis.	86
Categoría 2. Sistemas aduanales.....	87
Descripción.	87
Análisis.	87
Categoría 3. Agilización de procesos	88
Descripción.	88
Análisis.	89
Categoría 4. Conocimiento de mercado	89
Descripción.	90
Análisis.	90
Categoría 5. Tratados de libre comercio.....	91
Descripción.	91
Análisis.	92
Categoría 6. Entes Gubernamentales.....	92
Descripción.	92
Análisis.	93
Categoría 7. Disponibilidad de contenedores	94
Descripción.	94
Análisis.	94
Categoría 8. Infraestructura portuaria.....	95
Descripción.	95
Análisis.	95
Categoría 9. Automatización de documentos	96
Descripción.	96
Análisis.	97
Unidad de Análisis 2: Proceso logístico.....	97
Categoría 1. Reducción de costos.....	98
Descripción.	98
Análisis.	98
Categoría 2. Calidad	99
Descripción.	99

Análisis.	100
Categoría 3. Embalaje óptimo	101
Descripción.	101
Análisis.	101
Categoría 4. Operadores logísticos.....	102
Descripción.	102
Análisis.	103
Categoría 5. Proveedores	103
Descripción.	103
Análisis.	104
Categoría 6. Bookings	104
Descripción.	104
Análisis.	105
Categoría 7. Seguro de carga.....	106
Descripción.	106
Análisis.	106
Interpretación de los Datos.....	108
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	110
Conclusiones de la Investigación	110
Recomendaciones.....	112
CAPÍTULO VI: PROPUESTA.....	114
Objetivo general	114
Objetivos específicos.	114
Perspectiva teórica.....	114
Propuesta	116
Bibliografía.....	121
APÉNDICES	130
Anexos.....	130
Cuestionario para la investigación.....	130

Ilustraciones

Ilustración 1: Variedad de yuca Valencia	29
Ilustración 2: Variedad de yuca Señorita	29
Ilustración 3: Yuca fresca parafinada.....	31
Ilustración 4: Áreas sembradas según región y cantón	33
Ilustración 5: Siembra en lomillo	34
Ilustración 6: Costos de producción	36
Ilustración 7: Mercados proveedores en 2021, producto yuca: 071410 “Raíces de mandioca “yuca”, frescas, refrigeradas, congeladas, secas, incl. Troceadas... ..	44
Ilustración 8: Exportaciones según destino	48
Ilustración 9: Principales exportadores de yuca en el mundo	49
Ilustración 10: Puertos permitidos para la importación de yuca en Estados Unidos	51
Ilustración 11: Cadena de comercialización de la yuca	52
Ilustración 12: Empaque de yuca fresca parafinada.....	56
Ilustración 13: Estructura de costos marítima	62
Ilustración 14: Estructura de costos aérea	63
Ilustración 15: Costos de transporte interno en Florida Y Miami	67

RESUMEN EJECUTIVO

Costa Rica es actualmente el principal proveedor de yuca de Estados Unidos, pues su calidad, frescura y buen tamaño son algunas de las características que han permitido una duradera relación comercial entorno a este producto. Por otra parte, también hay una oferta creciente de productores de yuca que deciden internacionalizar sus ventas para ingresar a este mercado, por lo tanto, el propósito es estudiar los factores logísticos que conlleva la exportación.

Primeramente, esta investigación se titula: Estudio logístico de exportación de tubérculos, producto yuca de la Zona Huetar Norte hacia el mercado de Miami en el primer semestre del 2022. El objetivo general de esta tesina se basa en estudiar la logística de exportación del sector tubérculos producto yuca en la Zona Huetar Norte hacia el mercado de Miami para el periodo en estudio con el fin de dar respuesta al planteamiento de investigación, del cual se deriva la siguiente pregunta: ¿Cuál sería el proceso logístico de exportación del sector tubérculos producto yuca en la Zona Huetar Norte hacia el mercado de Miami en el primer semestre del 2022?

Todo lo anterior se fundamentó en un enfoque cualitativo, en el cual se siguió un diseño de investigación acción, con el que se recopiló información por medio de las fuentes primarias y secundarias que dieron sustento y credibilidad a lo planteado en el objetivo general y en los específicos, así como también mediante la aplicación de un cuestionario de 10 preguntas a una muestra de 11 personas que cuentan con conocimiento y experiencia relacionados con el tema de estudio.

Finalmente, se destaca como principal conclusión y dando respuesta a la pregunta de investigación que el proceso logístico de exportación contiene una serie de variables que se deben coordinar para realizar los trámites documentales considerando que la yuca es un producto perecedero, por lo que al ser cosechada se debe transportar a la empacadora donde se empacará y embalará de la forma que más se adecue para la preservación de la calidad, esta se debe trasladar al puerto con temperatura controlada, en donde posteriormente se movilizará por medio marítimo con una naviera que ofrezca un menor tiempo en tránsito para llegar al puerto en Miami, en donde por ultimo será entregada en las bodegas.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

La yuca en Costa Rica es un tubérculo tradicional cultivado en diversas regiones del país que al contar con características atractivas al consumo en mercados internacionales está incluido en el catálogo de la oferta exportable. Por lo tanto, para llevar a cabo la exportación se necesita de un estudio de los factores logísticos que intervienen en la comercialización entre las dos naciones involucradas en la presente investigación; datos de comercio internacional que muchas personas interesadas en exportar desconocen sobre como colocar un producto en mercados extranjeros.

La presente investigación se enfoca en la falta de conocimiento de toda la cadena logística en el sector de productos de tubérculos para aquellos pequeños y medianos productores que venden de manera local, es decir, dentro del mercado costarricense pero que están en miras de exportación hacia mercados internacionales, por lo que surge la necesidad de abarcar esta área de estudio para ofrecerle información a todas esas personas productoras con el fin de poder internacionalizarse.

La falta de información de toda la tramitología de exportación, así como también del proceso logístico sin intermediarios podría ser una limitante para todos aquellos pequeños y medianos productores que venden en volumen dentro del país pero que desean internacionalizar su producción debido a las oportunidades de éxito garantizadas que ofrece el sector tubérculos en la nación estadounidense con una mayor ganancia por la venta de cada caja como sucede en Miami.

En los procedimientos posteriores a la cosecha de yuca, generalmente intervienen encadenamientos de productos de diferentes sectores, es decir, pequeños y medianos productores que venden a intermediarios, a mercados mayoristas, a empresas que se dedican a exportar. Por lo tanto, hay varios actores en el proceso para que el producto pueda llegar a un mercado internacional y que de ahí llegue al consumidor final que son las personas que compran en los supermercados.

En Costa Rica, hay muchas empresas que se dedican a la exportación de yuca, pero no a la producción, por ello, desconocen del procedimiento de siembra y cosecha mientras que los pequeños y medianos productores tienen conocimiento de las variables que intervienen para poder

producir el producto y ellos lo venden a intermediarios para la exportación, a raíz de esta cadena surgen agricultores que desean conocer del procedimiento para ser exportadores directos.

En dicha investigación, surge la problemática de la falta de conocimiento de factores relacionados a comercio internacional por parte de los pequeños y medianos productores para convertirse en futuros exportadores sin intermediarios, en consecuencia, se formula la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál sería el proceso logístico de exportación del sector tubérculos producto yuca en la Zona Huetar Norte hacia el mercado de Miami en el primer semestre del 2022?

Justificación

La presente investigación tiene como fin estudiar la logística de exportación de yuca hacia el mercado de Miami, enfocado en el procedimiento que deben seguir los pequeños y medianos productores para convertirse en exportadores directos, ya que en gran parte de las exportaciones costarricenses intervienen diferentes encadenamientos para que se logre concretar el proceso. Por esta razón, la necesidad de realizar un plan de exportación dirigido a todos aquellos agricultores que pretenden internacionalizar su producción en un futuro y que desconocen cómo hacerlo.

Este estudio se enfoca en un tubérculo que cuenta con estadísticas altas de ventas en el extranjero y específicamente en el mercado de Miami en donde hay resultados muy positivos para el país, por lo tanto, resalta una ventaja competitiva para las exportaciones costarricenses y, por otra parte, se escogió la Zona Huetar Norte, pues, según el informe llamado Cadena de Valor de la Yuca emanado por la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER, 2020), se muestran gráficos que arrojan altos porcentajes de siembra que, por ende, indican que es un área con buena productividad de la yuca para su exportación, lo cual es positivo para la investigación.

Con la investigación se quiere generar un documento de consulta académico debido a la posibilidad de falta de información de como elaborar todo un plan logístico de exportación de yuca a un mercado con tanta demanda como Miami, por lo tanto, se busca brindar ayuda a toda esa comunidad estudiantil que llegue a necesitar datos de referencia para basarse en proyectos de investigación similares que en el futuro pueden ayudar a más población y aportar al comercio.

Por otra parte, se pretende elaborar un documento que sirva como una base de información importante para los pequeños y medianos productores que necesitan conocer más sobre los procesos de exportación, ya que hay mucha limitante para sacar los productos fuera de las fronteras, de esta manera reduciendo sus negocios a solamente una venta local a mercados mayoristas, canales tradicionales y a la agroindustria, por lo que es necesario generar conocimiento para que aprendan a realizar los procesos de exportación por sí mismos y superar esas barreras.

Conviene enfatizar que el enfoque es en pequeños y medianos productores porque muchas veces también les venden a empresas que son exportadoras de yuca y que, por ende, si tienen conocimiento y experiencia en temas relacionados al comercio internacional, debido a esto la necesidad de brindarles información a los agricultores para que así evalúen y analicen la oportunidad de exportar una vez conociendo los procedimientos logísticos con la finalidad de simplificarle los procesos a estas personas y que crezca la oferta de exportaciones del producto.

La información que se recolectará a lo largo del trabajo será por medio de fuentes de información como lo son personas involucradas en la producción de yuca, empresas que son productoras y exportadoras, especialistas en el área de comercio internacional, así como también transportistas y agencias aduanales. Esto para analizar detalladamente los diversos puntos de vista de dicha investigación y comprender con mayor profundidad el tema deseado en este estudio.

Dicha tesina tiene el propósito de enriquecer el conocimiento, independientemente si es en el ámbito de Comercio Internacional o por ende pertenezca a otra rama de estudio, se espera que se pueda ampliar el interés de cada persona con el deseo de aprender sobre cómo se realiza el proceso logístico de exportación de yuca hacia el mercado de Miami y como el incentivo de exportar para los pequeños y medianos productores beneficia a la población en general del país.

Objetivos

Objetivo General

Estudiar la logística de exportación del sector tubérculos, producto yuca de la Zona Huetaar Norte hacia el mercado de Miami en el primer semestre del 2022.

Objetivos específicos.

Explicar la tramitología para la exportación e ingreso de yuca hacia el mercado de Miami.

Investigar el proceso logístico requerido para la exportación de yuca al mercado de Miami.

Proponer una herramienta digital para los pequeños y medianos productores de yuca donde se minimice la participación de intermediarios hacia el mercado de Miami.

Antecedentes

Tesis Internacionales

La primera tesis internacional consultada es la de Martínez (2017), con el tema Análisis de inteligencia competitiva de la agroindustria en procesados de yuca y posicionamiento en mercados nacional e internacional, la realiza para la Universidad Tecnológica de Bolívar y opta por el grado académico de Maestría en Negocios Internacionales e Integración, donde el objeto de estudio recae sobre investigar oportunidades de comercialización para hacer más competitivo este tubérculo.

De esta investigación se desprende un objetivo general, el cual sería, analizar las condiciones de competitividad e inteligencia competitiva de la agroindustria de procesados de yuca de Sucre, así como también diseñar estrategias para lograr un mayor acceso a los mercados nacional e internacional. Por otro lado, tiene como objetivos específicos, los cuales por añadidura son

analizar las características de producción y eslabonamientos productivos de la agroindustria de la Yuca en Sucre y oportunidades de desarrollo, los cuales dan síntesis a este análisis.

Asimismo, esta investigación plantea como objetivos, describir las condiciones de competitividad en la participación de los mercados nacional e internacional de la agroindustria de la yuca y perspectivas de mejoras en el posicionamiento de los mismos y diseñar estrategias de inteligencia competitiva y posicionamiento de la agroindustria de la yuca del departamento de Sucre en las Subregiones Montes de María y Sabanas hacia los mercados nacional e internacional.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, ya que trata de hacer un análisis de las variables relevantes, la cual, busca mediante el uso de los siguientes instrumentos, los cuales son encuestas a plantas procesadoras de almidón de yuca y entrevistas a productores expertos, además a las instituciones competentes, por lo que se procura encontrar respuesta a la problemática planteada en esta investigación con las fuentes de información disponibles para el sector agrícola.

Como resultado se obtiene la siguiente conclusión en donde el autor de la investigación indica que las estrategias que se deben usar para hacer más competitivo al sector de procesados de yuca tienen que superar cualquier debilidad o barrera que pueda existir. En referencia a lo anterior se recomienda se debe buscar mejorar el uso de los suelos, de agroquímicos y sembrar aquellas variedades que mejor se adaptan al clima para lograr un mayor volumen para su exportación.

El análisis estudiado representa un aporte para esta tesina porque indica que hay varios eslabones de intermediarios, también porque existe la similitud de que hay una deficiencia de información y porque se desconoce la importancia de la cadena de valor. Sobre todo, se indica la importancia de que sea un producto competitivo con la capacidad de posicionarse en mercados internacionales, por lo que esta investigación busca también llenar esos vacíos de información.

La segunda tesis internacional consultada es la de Buelvas y Gómez (2017) con el tema Factores asociados a las exportaciones de la Harina de Yuca Producida en el Departamento de Sucre en el mercado de Miami, los Estados Unidos, la realizan para la Universidad Técnica de

Bolívar y optan por el grado académico de Maestría en Negocios Internacionales e Integración, de este estudio se desprende la importancia de conocer los distintos elementos que inciden al exportar.

De esta investigación, se desprende un objetivo general, el cual es, Identificar los factores asociados a las exportaciones de la harina de yuca producida en el Departamento de Sucre hacia el mercado de Miami, Estados Unidos y, por consiguiente, los Objetivos Específicos, los cuales son: caracterizar la producción y comercialización de la harina de yuca producida en el departamento de Sucre, Identificar barreras y estímulos internos para la exportación, percibidas por las empresas productoras de harina de yuca del Departamento de Sucre e Identificar barreras y estímulos externos que ejercen influencia en las exportaciones de la harina de yuca producida en el Departamento de Sucre, hacia el mercado de Miami, Estados Unidos.

La metodología que se emplea es mixta debido a la profundidad de análisis necesaria según casos de empresas exportadoras identificadas, la cual, mediante el uso de instrumentos como encuestas para obtener datos sobre limitantes y la falta de estímulos para la comercialización y la internacionalización de los productos, por la misma razón se procura encontrar cuáles son esas barreras para reforzar como parte de los factores que se asocian a las exportaciones del producto.

Se obtiene como conclusión de este tema, cuando el autor indica que algunos de los factores asociados a las exportaciones de la harina de yuca hacia el mercado de Miami pueden ser considerados barreras que afectan a la internacionalización de la empresa. Por lo mencionado anteriormente, se recomienda a las empresas y sus líderes que adopten estrategias diferentes como la diversificación geográfica para los cultivos y también procesos que lleven a la innovación.

Este tema representa un aporte para la investigación porque se menciona que en el comercio internacional se debe obtener ventaja de aquellos productos que más se producen por lo que Costa Rica puede especializarse aún más en producción de yuca para aumentar la eficiencia, por lo que esta investigación tiene en común incentivar las exportaciones de yuca aprovechando sus grandes ventajas a nivel mundial y la cual también buscar investigar áreas de información no abordadas.

La tercera tesis internacional consultada es la de Ávila (2018) con el tema Plan de negocios para la producción e introducción de la masa de pan de yuca congelada en el mercado alemán, la realiza para la escuela de negocios y opta por el grado académico de Ingeniería Comercial con mención en Administración de Empresas, de acuerdo con la idea de estudio se busca como objetivo principal poder comercializar el producto en una presentación congelada en el continente europeo.

En la presente investigación, se desprende un objetivo general, el cual cita, Estudiar la factibilidad en términos comerciales y rentables de producir, exportar y comercializar el tradicional pan de yuca ecuatoriano desde el cantón Santo Domingo Ecuador hacia Hamburgo Alemania y los respectivos Objetivos Específicos, los cuales son: analizar el entorno de la industria de producción nacional y de comercialización extranjera mediante el uso del análisis PEST, PORTER que evidencien las oportunidades y amenazas del plan de negocios, establecer un criterio que sustente la selección del mercado alemán para la implementación del presente proyecto y reconocer los atributos, canales de distribución, preferencias e intenciones de compra del mercado propuesto, mediante un análisis de mercados enfocado en el consumidor final.

La metodología que se emplea es la mixta porque se necesitan de datos estadísticos y de investigación para conocer del entorno de comercio en Alemania, la cual, por medio del uso de los siguientes instrumentos, como las encuestas traducidas al idioma alemán y, por otra parte, las entrevistas realizadas a expertos en el área, también sobre el manejo del producto y a clientes potenciales, por lo que se busca encontrar respuestas para determinar la viabilidad de negocio.

En resumen, el autor concluye lo siguiente, indicando que existen óptimas condiciones para hacer negocios en Alemania, pues muestran una tendencia por consumir productos internacionales y más con el beneficio existente del acuerdo de la Unión Europea y realmente muestran mucho interés por la importación de pan de yuca. Según lo concluido se recomienda promocionar el producto por redes sociales y contar con certificaciones que garanticen calidad.

Este tema tiene gran aporte para la tesina porque menciona las oportunidades de mercado que tiene la yuca también adhiriendo saborizantes y picantes para mejorar el producto lo cual supone un acompañamiento ideal en la alimentación de los europeos y por esta razón se presenta

la necesidad de crear empresas que produzcan y exporten pan de yuca para introducirlo a panaderías, por lo tanto, esta investigación muestra la importancia de que más empresas exporten.

La cuarta tesis internacional es la de Barbosa y Rueda (2021) con el tema Análisis de oportunidades para la exportación de productos elaborados a base de yuca producidos en el departamento de Santander, Colombia para mercados de países latinoamericanos, la realizan para la Universidad Santo Tomás, Bucaramanga y optan por el grado académico de Negocios Internacionales, se verá como aporta, ya que se analiza la posibilidad de venta en el extranjero.

De esta investigación se desprende un objetivo general, el cual está basado en, Analizar las oportunidades en los mercados latinoamericanos para la exportación de productos alimenticios a base de yuca elaborados en Santander, Colombia y de acuerdo con esto los siguientes Objetivos Específicos: diagnosticar la situación actual del sector productivo de la yuca en el departamento de Santander, Colombia, Seleccionar mercados potenciales de América Latina para la exportación de productos alimenticios elaborados a base de yuca y, por último, analizar el comportamiento y tendencias de consumo de productos alimenticios a base de yuca en los mercados potenciales.

La metodología que se emplea es la mixta, ya que se busca analizar el comportamiento del mercado y por otro lado se necesita determinar en números como se encuentra el sector productivo, por lo tanto, se realizó por medio del uso de los siguientes instrumentos, mediante estadísticas y estudios para obtener datos de producción de yuca en el departamento de Santander, por lo que se procura encontrar la información que da respuesta al objeto de estudio en la presente investigación.

De acuerdo con la investigación, a manera de conclusión el autor indicó que la mejor opción de acceso a un mercado internacional en Latinoamérica es México por la frecuente alimentación y gastronomía, principalmente se demostró el interés por pan de yuca congelado por ser un producto saludable, práctico y cómo las barreras arancelarias son mínimas facilita el ingreso, para lo anterior se propone como recomendación, coordinar la logística de exportación siguiendo la cadena de transporte de frío para garantizar que llegue en óptimas condiciones.

El tema demuestra ser relevante para la investigación porque se muestra la gran variedad de productos que se pueden elaborar a partir de la yuca y como en los países latinoamericanos es donde hay más oferta y demanda, pero se evidencia la falta de conocimiento en Colombia para llevar a cabo los procesos logísticos y contar con certificaciones, lo cual genera la necesidad de investigar y llenar esos vacíos de información para aumentar y mejorar los procedimientos de exportación.

Tesis Nacionales

La primera tesis nacional consultada es la de Quirós (2018) con el tema Elaboración de un plan de exportación de yuca hacia un potencial mercado identificable, la realiza para la Universidad Latina y opta por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional, por la similitud que tiene este estudio con la presente tesina se podrá ver como contribuye en gran manera, pues tiene la misma finalidad de investigación.

De este tema, se desprende un objetivo general, el cual es, diseñar un plan de exportación de yuca, para la finca La Chila, que considere estrategias de internacionalización, para obtener rentabilidad de la producción de sus cosechas, para el II cuatrimestre, 2018 y por otro lado los siguientes Objetivos Específicos: identificar las condiciones de producción con que cuenta la finca, Estudiar el entorno global en el cual participaría La Chila, considerando sus variables de microempresa, determinar los posibles costos de internacionalización necesarios para trasladar las mercancías de interés y evaluar las técnicas y herramientas actuales de comercio internacional, que permitan adaptarse al plan objeto de diseño.

La metodología que se utiliza es la mixta porque pretende conocer más allá de las fronteras para entender mejor el comportamiento de los mercados y, por otra parte, analizar la parte teórica de una exportación, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevista, observación y revisión documental, determina los factores necesarios para el plan, así procurando encontrar respuesta al objeto de estudio de la investigación.

En resumen, el autor indicó que Estados Unidos es un país muy atractivo a los intereses de los exportadores de yuca costarricense, también se concluyó que no hay tanta facilidad en los procesos para aquellos pequeños y medianos productores, hablando de trámites y permisos que son requisitos para exportar. A raíz de esto, se recomienda a las instituciones en Costa Rica hacer mejoras en los procedimientos simplificando, agilizando y minimizando tanta burocracia.

Este tema tiene relevancia para la investigación porque muestra un plan logístico de exportación completo que incluye desde la tramitología, costos, cadena de suministros, empaques, embalajes para llegar a un punto destino y también se enfoca en estudiar la Zona Huetar Norte que es donde más se produce la yuca, por lo que esta investigación aborda de manera completa los datos a saber para elaborar un plan de exportación con información del mercado estadounidense.

La segunda tesis nacional consultada es la de Madriz (2021) con el tema Oportunidades comerciales del tren eléctrico limonense de carga (Telca) en el comercio internacional para el sector de tubérculos de la provincia de Limón con miras a las exportaciones en el primer semestre del 2021, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Bachillerato en Comercio Internacional, la cual, como se verá, aporta ya con la implementación de ese medio de transporte se estaría beneficiando las cadenas logísticas del país.

En esta investigación se desprende un objetivo general, el cual sería, Analizar las posibles oportunidades de comercio internacional que ofrece el Tren Eléctrico Limonense de Carga al sector exportador y los siguientes Objetivos Específicos: estudiar las oportunidades comerciales que ofrece el Tren Eléctrico Limonense de Carga para el sector exportador de tubérculos de la provincia de Limón y explicar el enlace del tren con las zonas de exportación de tubérculos de la provincia de Limón para aprovechar las oportunidades comerciales que traerá este proyecto.

La metodología que se emplea es la cualitativa porque se pretende estudiar las oportunidades de comercialización del sector tubérculos con el beneficio de la implementación del tren eléctrico, la cual, por medio del uso de los siguientes instrumentos, cuestionarios y entrevistas para poder obtener la mayor cantidad de opiniones de expertos en áreas logísticas y de exportación, por lo tanto, que se procura encontrar respuesta a los objetivos y al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que habría una nueva era de logística al implementar un tren eléctrico de transporte de carga y lo mismo traería una nueva oportunidad de mercados internacionales para comercializar tubérculos, es importante mencionar que este tren también beneficiaría el comercio de la Zona Norte. Para lo anterior, se recomienda capacitar a los futuros profesionales en exportación para sacar provecho de un medio de transporte capaz hacer competitivas las exportaciones del país.

Según lo estudiado, ese tema tiene relevancia porque busca mejorar las exportaciones del sector tubérculos costarricense al diversificar las opciones de transporte se puede lograr hacer mejoras en la logística para reducir tiempos, costos y demás para obtener un mayor margen de ganancia y vender a un precio más competitivo en los mercados internacionales lo cual beneficiaría al país en general al posicionarse en una era nueva del transporte de alta calidad y tecnología.

La tercera tesis nacional consultada es la de Marchena, Saborío y Valverde (2020) con el tema Propuesta de estrategia de internacionalización para la mora orgánica dirigida hacia California EEUU, con el aporte de herramientas tecnológicas digitales: el caso de la empresa Finca Santa Clara, La Cima, Dota, Costa Rica, la realizan para la Universidad Nacional y optan por el grado académico de Licenciatura en Comercio y Negocios Internacionales con énfasis en Mercadeo Internacional, por lo cual esta investigación tiene una similitud por el hecho de exportar.

De esta investigación, se desprende un objetivo general, el cual es, Diseñar una estrategia de internacionalización, dirigida a California EE. UU, para la mora orgánica proveniente de la empresa Finca Santa Clara, con el aporte de herramientas de tecnologías digitales y por otra parte se tiene los siguientes Objetivos Específicos, los cuales son identificar los componentes de la estrategia de internacionalización requeridos para el producto y destino y, por último, interpretar los componentes de la estrategia y sus implicaciones para la mora orgánica costarricense.

La metodología que se emplea es la cualitativa por lo datos que se necesitan recopilar del plan de internacionalización de la mora, la cual, por medio del uso de instrumentos como la investigación documental, porque se necesita dar referencia para los procesos a realizar y la

entrevista porque es fundamental contar con la opinión de profesionales en comercio relacionados a exportaciones, por lo que se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Para concluir lo investigado, se obtiene como respuesta al objeto de estudio cuando el autor indica que el estado de California en Estados Unidos es un mercado potencial para la internacionalización de la mora, esto en gran medida se debe a que en el lugar se concentra una comunidad latina que por lo tanto compra productos importados de otros países latinos. Por lo anterior, se recomienda exportar el producto en distintas presentaciones para acaparar más mercado y así mismo una vez exportando se pueda aprovechar la oportunidad de venta a otros estados.

Este tema contribuye para la investigación porque se muestra la importancia de aprovechar un buen mercado para posicionarse en otros y asimismo crecer continuamente con el fin de establecer más relaciones comerciales que atraigan beneficios para las pequeñas y medianas empresas, así como también es importante diversificar día con día la oferta exportadora de productos, lo cual aumenta el valor del producto para satisfacer las necesidades de la población.

La cuarta tesis nacional consultada es la de Brenes y Rodríguez (2020) con el tema Estudio del proceso de exportación de zanahorias premium y remolachas de la empresa Okel Fresh Group al mercado de Nueva York en los Estados Unidos de América para el segundo cuatrimestre del 2020 y propuesta de guía práctica, la realizan para la Universidad Latina y optan por el grado académico Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional.

De esta investigación, se desprende un objetivo general, el cual es, Estudiar el proceso de exportación de zanahorias premium y remolachas de la empresa Okel Fresh Group al mercado de Nueva York en los Estados Unidos de América para el segundo cuatrimestre del 2020 y por ende los siguientes Objetivos Específicos, los cuales son: definir la situación actual del mercado de las zanahorias y remolachas, identificar las barreras arancelarias del proceso de exportación, conocer las barreras no arancelarias del proceso de exportación y, de último, mostrar el proceso de exportación de vegetales frescos y detallar los elementos de la mezcla de mercadotecnia.

La metodología que se emplea es la mixta, por la razón de que se pretende generar una propuesta basada en estadísticas de importación del producto en Estados Unidos, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos, los cuales son entrevistas, estadísticas, estudios y documentación oficial de identidades gubernamentales y privadas, se procura encontrar respuesta para poder plantear la exportación tanto de la remolacha como de la zanahoria al destino.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se concluye que Costa Rica es uno de los principales proveedores de Zanahoria y Remolacha en Estados Unidos, lo cual posiciona al país con una ventaja de exportaciones de vegetales, así como también los tubérculos y se demuestra cómo Estados Unidos es uno de los principales socios comerciales. Para lo anterior, se recomienda a la empresa en estudio capacitarse y ampliar el conocimiento de los procedimientos logísticos mediante instituciones.

Este tema tiene relevancia para la investigación porque muestra un estudio de cuáles son los principales estados de Estados Unidos consumidores de vegetales y tubérculos en condiciones frescas los cuales en la gran mayoría se importan de Costa Rica, y también se evidencia como muchas personas extranjeras consumen productos importados por cuestiones étnicas y de nostalgia hacia el país de donde pertenecen, lo cual fomenta el consumo por cultura y tradiciones.

Proyecciones

- En el presente estudio se procederá a explicar la tramitología necesaria que deben seguir los pequeños y medianos productores como exportador directo por medio de los permisos y trámites a realizar con las instituciones costarricenses y, por otra parte, el procedimiento desde el país de origen hasta el país destino mediante los auxiliares de la función pública como las agencias aduanales, transportistas internacionales y navieras para la exportación del producto yuca hacia el mercado designado de Miami garantizando un proceso de despacho eficaz desde el puerto en Costa Rica hasta Estados Unidos.
- Para el presente caso del proceso logístico, se pretende investigar cuáles son los procedimientos completos por seguir incluyendo todas las variables de costos, tiempos,

insumos, cadenas de suministros, empaques, embalajes y puntos de reorden para lograr una exportación exitosa que se adecue al tipo de producto que será transportado con el fin de reducir riesgos, además para satisfacer las necesidades de los consumidores finales de yuca, para que la misma llegue en óptimas condiciones al mercado de Miami.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Historia de la Logística Internacional

De acuerdo con (Mora, 2016), se agrega la siguiente información que relata la historia de la logística:

El término logística proviene del campo militar; está relacionado con la adquisición y suministro de los equipos y materiales que se requieren para cumplir una misión. Los ingenieros logísticos de las compañías Siempre han coordinado gestión de aprovisionamiento de los suministros y materiales y el reporte continuo de insumos para sus ejércitos, enfrentando las batallas sin contratiempos y con todo lo necesario para llevar a cabo exitosamente su misión. (p.4).

Según la información anterior, se evidencia como desde hace décadas existe el termino logística como un medio para coordinar la existencia de inventario para abastecer una guerra militar, asimismo se relaciona con las practicas logísticas actuales de comercio internacional en todo el mundo, pues se necesita conocer de disponibilidad de producción para garantizar exportaciones que satisfagan las necesidades de consumo de la población en cualquier continente.

Logística de Exportación

La logística de exportación es una variable imprescindible para el comercio internacional de mercancías ya que, mediante la coordinación del conjunto de la cadena de suministros desde la obtención de la materia prima, la producción, los proveedores, el empaque, el transporte, el almacén o centro de distribución hasta llegar al consumidor final se puede establecer una ruta trazable hasta el punto de destino para lograr una operación que reduzca costos, tiempo y riesgos.

De acuerdo con Mora (2016) agrega la siguiente información con respecto a la definición de logística:

La logística es una actividad interdisciplinaria que vincula las diferentes áreas de la compañía, desde la programación de las compras hasta el servicio postventa; pasando por el aprovisionamiento de materias primas; la planificación y gestión de la producción; el almacenamiento, manipuleo y gestión de stock, empaques, embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información. (pp.9-10).

Sector Tubérculos

Al respecto Bonete, Guevara, Yáñez y Urquiza (2016), citado por Botanical online (2012), agregan la siguiente información definiendo tubérculos:

Los tubérculos son un tipo de tallos engrosados; las raíces tuberosas se generan por un proceso similar en el órgano del mismo nombre. Tanto tubérculos como raíces tuberosas se originan por la necesidad que tienen ciertas plantas por acumular sustancias de reserva, formadas principalmente por almidón. (p.4).

El sector tubérculos es una rama de producción muy amplia porque incluye productos como lo son la yuca, camote, ñame, ñampí y jengibre, los cuales conforman la principal oferta de exportación de tubérculos costarricenses, estos productos son cultivados y cosechados en diferentes regiones del país, por lo tanto, permiten abastecer la alimentación de consumidores en el mercado nacional e internacional. Estos productos mencionados con anterioridad a excepción de la yuca son exportados en menor porcentaje a países como Estados Unidos y Puerto Rico.

Yuca

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2020) agrega la definición de yuca:

La yuca -*Manihot esculenta* Crantz- pertenece a la familia Euphorbiaceae. Esta familia está constituida por unas 7 200 especies que se caracterizan por el desarrollo

de vasos laticíferos compuestos por células secretoras o galactocitos que producen una secreción lechosa. Su centro de origen genético se encuentra en la Cuenca Amazónica. (p.1).

De acuerdo con Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2019) agrega la siguiente información sobre la yuca:

La yuca es uno de los alimentos de mayor fuente de energía, además de ser considerado como una importante reserva cuando hay malas cosechas en granos básicos. Tanto las raíces como las hojas frescas de la yuca son adecuadas para el consumo humano y animal. Las primeras son ricas en carbohidratos y las segundas contienen proteínas, vitaminas y minerales. (p.18).

Tipos de yuca.

Existen diferentes tipos de yuca, pero en Costa Rica se cultivan dos tipos, los cuales son valencia y señorita, estas se diferencian porque tienen distintos fines y presentaciones para la exportación, por lo tanto, el país tiene diferentes opciones de oferta de este producto para abastecer a mercados tanto nacionales como internacionales según necesidades de consumo de la población ya sea fresca o congelada, lo cual posiciona a este tubérculo con ventaja competitiva sobre otros.

Valencia.

De acuerdo con Aguilar (2017) agrega la siguiente información sobre la variedad más exportada y sus características destacables:

La variedad Valencia es la que presenta mayor demanda en el mercado, tanto en el nacional como en el internacional, y también es cultivada en pequeñas áreas para la alimentación familiar. Se caracteriza por la presencia de un pecíolo de color morado, hoja en forma lanceolada y un pedúnculo (estructura que une el tallo con la raíz) pronunciado, característica importante para el parafinado de la yuca, pues evita

daños en la parte proximal en el momento de la cosecha. La yuca es corta y de forma cónica, característica deseable principalmente para el mercado fresco o parafinado. (p.14).

Ilustración 1: Variedad de yuca Valencia



Nota: Elizondo (2021)

Señorita.

De acuerdo con (Aguilar, 2017) agrega la siguiente información sobre la variable señorita:

La variedad Señorita se caracteriza por la presencia de puntos de crecimiento o cogollos de color bronceado, yucas alargadas, utilizadas principalmente para congelado y para la producción de hojuelas. Sin embargo, esta variedad tiene un periodo de oxidación muy corto, por lo que debe ser procesada o consumida muy rápido luego de la cosecha. (p.15).

Ilustración 2: Variedad de yuca Señorita



Nota: Ministerio de Agricultura y Ganadería (2017)

Presentaciones de la yuca

La yuca tiene como principal característica su versatilidad de presentaciones para distintos gustos de consumo según las tendencias del mercado al que se destine, ya que puede ser consumida en condición congelada, es decir productos finales que pasan por un procesamiento perteneciente al sector Agroindustrial, de manera refrigerada, lo cual, como la palabra lo dice, se debe mantener en frío y la fresca que se exporta sin ser troceada, por lo tanto, igual a desde que se cosecha.

Yuca congelada.

La presentación congelada le agrega valor a la yuca porque existen muchas opciones distintas de productos que se pueden elaborar a base del procesamiento, por lo que según (Buelvas y Gómez, 2017) citado por Pernet, Orozco y Negrete (2015) agrega la siguiente información “la yuca se usa en tortas, buñuelos, purés, salsas, rosquitas, harinas, aperitivos o snacks (fritos), croquetas y arepas pre-cocidas que se congelan y posteriormente se consumen fritas”. (p.45).

Yuca refrigerada.

Este tipo de presentación le da valor agregado a la yuca, pues son productos derivados que necesitan refrigeración y que son para consumo humano, por lo que para la exportación de estos productos también se necesita de algunos registros distintos a la fresca y que requieren de

procesamiento para finalmente ser empacados en bolsas plásticas normalmente. Se tiene la excepción de que Estados Unidos no presenta demanda de esta.

Yuca fresca.

La yuca en su presentación fresca son las raíces que se consumen en su forma natural, es decir a como se extrae de la tierra, por lo tanto, posteriormente, se exporta sin modificar el producto, de acuerdo con (Barbosa y Rueda, 2021) agregan la siguiente información “la yuca tiene dos usos principalmente: frescos y procesados. Por su parte, los frescos hacen referencia a las raíces las cuales son destinadas para la alimentación de los animales y para consumo humano”. (p.23).

Yuca fresca parafinada.

De acuerdo con Coloma, Meneses y Santacruz (2017) agregan la siguiente información con respecto a la función de la parafina:

Uno de los tratamientos poscosecha [SIC] utilizados actualmente para la conservación de la yuca es mediante el uso de recubrimientos a base de parafina. Un recubrimiento comestible es una película que envuelve al alimento y que puede ser consumida como parte del mismo. (p.2).

Para realizar una exportación de yuca fresca lo más recomendable es parafinarla para alargar su vida útil y que, de esta manera, pueda ser transportada y llegue al destino en condiciones para ser consumida, según (Márquez y Olarte, 2017) agrega “el tercer paso es el parafinado, ideal para la yuca de exportación, consiste en sumergir el tubérculo en parafina líquida, la cual se encuentra a una temperatura superior a los 100 °C y dejarla secar a temperatura ambiente”. (p.34).

Ilustración 3: Yuca fresca parafinada



Nota: Promotora de Comercio Exterior (2022)

Regiones Productoras de Yuca en Costa Rica

De las diversas zonas en las que está subdividida Costa Rica solo existen dos en donde hay producción de yuca debido a las condiciones climáticas, de la altura, de fertilidad del suelo que hacen que se pueda sembrar y cosechar los cultivos en sus épocas, por lo que estas son las encargadas de abastecer a los diferentes puntos en donde se vende de manera nacional, además a los distintos países en donde se exporta para satisfacer también el consumo internacional.

Huetar Atlántica

La zona Huetar Caribe o Atlántica es la segunda en el país con mayor producción de yuca y gran parte de esta también se vende en mercados internacionales, por lo tanto, cuenta con capacidades de abastecer para la exportación, por lo que, de acuerdo con (Aguilar, 2017) agrega lo siguiente “le sigue la región Huetar Caribe, con 2079,5 ha sembradas, principalmente en los cantones de Guácimo y Pococí, con un rendimiento promedio de 16,5 t/ha (INEC 2015)”. (p.14).

Huetar Norte

La presente es la zona de estudio en Costa Rica elegida para la exportación de yuca al mercado designado, por lo que es necesario conocer la trascendencia de capacidad de siembra para cubrir volúmenes para la venta internacional, por lo tanto, de acuerdo con (Aguilar, 2017) agrega la siguiente información “en Costa Rica, la mayor región productora de yuca es la Huetar Norte, con 9853,2 ha sembradas, destacándose los cantones de San Carlos y Los Chiles”. (p.14).

En la información anterior se evidencia que según la distribución de las mayores regiones productoras de yuca en el país se encuentra la zona huetar norte en el primer lugar con una gran cantidad de hectáreas sembradas, por ello, es buen indicador para ser el área de estudio elegida en la presente investigación, pues permite poder recopilar y analizar los datos necesarios para elaborar la logística de exportación del producto al mercado designado en la presente tesina.

Ilustración 4: Áreas sembradas según región y cantón



Nota: Promotora de Comercio Exterior (2020)

Como se puede observar en el gráfico anterior, se muestra el porcentaje de cantidad de área sembrada de yuca y los resultados arrojan que en la Zona Huetar Norte está la mayor parte de la siembra. Por otra parte, la tabla indica la cantidad de áreas sembradas por cantón y en los dos primeros lugares se encuentran los cantones que pertenecen a la zona de estudio de la presente tesina, por lo tanto, estos datos son de utilidad, pues respaldan la investigación en curso.

De acuerdo con Román (2018) agrega la siguiente información con respecto a las ventajas de la zona Huetar norte:

La Región Huétar Norte, que suple entre el 75 y el 80% de la producción nacional, cuenta con una experiencia acumulada de más de 30 años en el establecimiento, producción y comercialización de raíces y tubérculos como la yuca, el ñame, el yampi, el jengibre o el camote. (p.19).

Según la información anterior, se demuestra el potencial de producción y comercialización que hay en la Zona Huétar Norte, ya que es un punto estratégico del país con muchos años de experiencia, en donde tiene un porcentaje muy alto por abastecer la alimentación de yuca en el mercado nacional, por esta razón el área cuenta con los volúmenes necesarios para el envío del producto para ingresar a mercados internacionales y satisfacer el consumo en otros países.

Producción Costarricense de Yuca

De acuerdo con Aguilar (2017), se agrega la siguiente información con respecto al cultivo de yuca:

La yuca es un cultivo tropical con excelente adaptación a las condiciones climáticas de Costa Rica. Su siembra se realiza en numerosas unidades productivas de asentamientos campesinos de pequeños productores, quienes utilizan sistemas de producción diversificados con otras raíces tropicales, frutales y ganadería y en que el área sembrada de yuca es de 1-3 hectáreas. (p.7).

De acuerdo con (Aguilar, 2017) agrega la siguiente información sobre el tipo de siembra ideal:

La siembra en lomillo se utiliza mayormente cuando el mercado destino es para yuca parafinada o congelada, ya que favorece el crecimiento y el desarrollo de las raíces; además, este sistema ayuda a evitar la pudrición de las raíces en zonas de alta precipitación. (p.27).

Ilustración 5: Siembra en lomillo



Nota: Elizondo (2021)

De acuerdo con Aguilar (2017) se agrega la siguiente información relevante sobre la cosecha de yuca:

La cosecha se realiza halando manualmente las varillas. Luego se separa la raíz del tallo con la ayuda de una tijera o cuchillo bien afilado para evitar rasgaduras de la yuca. Posteriormente se seleccionan las raíces de acuerdo con los parámetros del mercado de destino. Se depositan en una caja plástica, se protegen del sol para evitar daños o quemaduras y se trasladan a la planta empacadora para ser procesadas. (p.52).

En el caso de que la yuca para exportación sea de tipo fresca parafinada es importante considerar ciertos datos al momento de la cosecha para poder garantizarle calidad al cliente en la compra, según Aguilar (2017) agrega la siguiente información “la planificación de la cosecha para yuca fresca parafinada para exportación e incluso para consumo en el mercado local debe coordinarse con el comprador, para proceder con la cosecha en el momento adecuado”. (p.52).

Al respecto Aguilar (2017) menciona que en la postcosecha al momento de transportar la yuca a la empacadora se debe realizar en cajas plásticas que sean alargadas y no muy profundas

porque son las más adecuadas, pues evitan daños como despuntes y descascaramiento, además es importante tener cuidado de no sobrellenar las cajas ya que al estibarlas una sobre otra se pueden producir daños en las raíces y por el peso de las cajas que estén arriba pueden ocurrir situaciones de deterioro inmediato que produzcan hongos y bacterias, lo cual no hace apto al producto.

Insumos

Para el cultivo de yuca se ocupa de insumos en distintas etapas de la producción para un crecimiento eficiente del producto, por lo tanto, se requiere de maquinaria la cual se incluye en el costo final del producto ya sea alquilada o propia por los gastos de gasolina, así como también la mano de obra para la siembra, mantenimiento y cosecha. Por lo otro lado muy importante los fertilizantes y agroquímicos necesarios para poder controlar la maleza por lo que para este último punto se debe tomar en cuenta varios proveedores para poder elegir lo mejor en calidad y precio.

Como parte de lo que se debe tomar en cuenta en el proceso, se necesitan proveedores para la parafina de la yuca, así como también para conseguir el empaque ideal, por esta razón es importante tener varios contactos de encadenamientos y para esto PROCOMER puede ayudar, ya que procura conseguir insumos con empresas nacionales para reducir la importación y por otro lado para dar soporte a los agricultores de manera que puedan reducir costos para tener mayor ganancia, por lo tanto, de acuerdo con PROCOMER, (2020) agrega la siguiente información “la parafina junto con el cartón son de los insumos más caros del proceso de empaque”. (p.23).

Costos de producción

Ilustración 6: Costos de producción

Costos por ha en colones		Participación de costo total
Alquiler del terreno	200.000	18%
Labores Mecanizadas		
Rastras	100.000	9%
Alomillado	40.000	4%
Subsolado	75.000	7%
Subtotal Labores Mecanizadas	215.000	20%
Labores Manuales		
Siembra de la semilla	60.000	6%
Control de malezas	119.000	11%
Fertilización	30.000	3%
Control de plagas	22.000	2%
Despunta	25.000	2%
Subtotal Labores Manuales	256.000	24%
Materiales e Insumos		
Semilla (20 sacos aprox.)	30.000	3%
Fertilizantes	160.000	15%
Insecticidas	53.000	5%
Herbicidas	26.000	2%
Subtotal Materiales e Insumos	269.000	25%
Otros		
Transporte de insumos	30.000	3%
Cargas sociales	102.000	9%
Otros imprevistos	15.000	1%
Subtotal Otros	147.000	14%
TOTAL	1.087.000	100%

Nota: Promotora de Comercio Exterior (2020)

De acuerdo con los datos en la tabla anterior se puede observar la lista completa de los costos de toda la etapa de producción de yuca para el año 2020, en la actualidad están sujetos a cambios por situaciones como la crisis de contenedores y la invasión de Rusia a Ucrania por la importación de algunos de los insumos utilizados al momento de la siembra, pero el total hoy en día ronda por un aproximado de 1.087.000 de colones, lo cual es parte de fijar un precio de exportación.

De acuerdo con PROCOMER (2020), la cadena de valor desde la producción hasta la exportación se compone de 5 eslabones los cuales son producción, cosecha, proceso de empaque, el proceso de exportación y la ganancia del exportador, por lo tanto, del total de los costos de una caja de 18 kilos el costo promedio es de 14,5 USD y el 39% corresponde a la parte de producción, por lo que para producir una ha de yuca puede costar desde los 1,2 hasta los 1,5 millones.

Inventarios

Como parte de la logística de exportación es importante tener manejo de los inventarios para contar con los proveedores de los insumos para producir lo estimado en tiempo y volumen para exportar, por lo tanto, según Silvera (2020) agrega la siguiente información “los inventarios de las mercancías se llevan a costos de compra, si se van a exportar productos hay que tener proveedores importantes en el manejo de los inventarios de los productos a exportar”. (p.7).

Para un mayor control es recomendable para los productores llevar el manejo de inventarios para registrar y contabilizar los insumos necesarios en el proceso de producción, así como también de los materiales necesarios para hacer el empaque de exportación más seguro, por lo tanto, permite tener organización y eficiencia en el proceso. Por otro lado, se usa también para proyectar las fechas de cosecha y tener yuca en “stock” al momento de un requerimiento de compra.

Pronóstico de ventas

La unidad de medida de la yuca es quintal, por lo que los precios y producción se proyectan en quintales, por lo tanto, para obtener ganancia se debe producir mayor cantidad y así mismo vender para cubrir todos los costos de insumos, mano de obra y demás factores que determinan el precio final del producto, según (Aguilar, 2017) “se recomienda lograr rendimientos mayores a 250 quintales por hectárea y precios de mercado mayores a \$7500,00 por quintal”. (p.82).

De acuerdo con (Buelvas y Gómez, 2017) agrega la siguiente información sobre los pronósticos de ventas según mes:

De acuerdo con el patrón estacional de la oferta de yuca importada en Miami, los meses más propicios para colocar el producto en este mercado son enero, febrero y agosto, que es cuando confluyen los mayores volúmenes y cuando el mercado paga los mejores precios. Igual de atractivos son los meses de mayo a julio, en los que se reduce la oferta en relación con el promedio mensual. (p.71).

Con respecto a la información anteriormente mencionada, es de suma importancia considerar los mejores meses de cosecha en Costa Rica y de acuerdo con la demanda presente en Estados Unidos, por lo tanto, los meses de enero, febrero y agosto es cuando es más factible exportar yuca debido al aumento en los precios, lo cual permite generar un mayor margen de ganancia en donde se cubran los costos de producción y quede utilidad para el exportador.

Exportación

La exportación es importante, ya que es el envío de un conjunto de productos o servicios de un país a otro para ser usados o consumidos. Según el Sistema Costarricense de Información Jurídica (s.f) agrega la siguiente definición “es la salida de mercancías de procedencia nacional respectivamente, que cumplan con las formalidades y los requisitos legales, reglamentarios y administrativos para el uso y consumo definitivo, fuera del territorio nacional”. (párr.1).

Tramites de Exportación

Para realizar una exportación se puede por medios propios aprendiendo a hacer los documentos requeridos, por lo que los trámites para exportar no requieren de la contratación obligatoria de un agente aduanal, sin embargo, se recomienda disponer de los servicios ya que para pequeños y medianos productores podría ser tedioso el proceso si no tienen la experiencia, por lo tanto la importancia de tener conocimiento de los procedimientos y figuras aduaneras que hacen posible que un producto llegue a otro país cumpliendo con las regulaciones establecidas.

Documentación.

En toda operación de comercio internacional es fundamental presentar los documentos que están categorizados como obligatorios pues son una prueba para las autoridades aduaneras que hace constar la mercancía que se está trasladando, de donde y hacia cual destino, por cual medio de transporte, así como cuales son las partes interesadas; por lo tanto, todos estos documentos resumen información importante con el fin de que sea rastreable el producto objeto de exportación.

Esto es de uno de los pasos más importantes, pues permiten certificar toda la exportación dentro del marco legal y que además da respaldo a la operación comercial, por lo que, según Bejarano (2020), agrega la siguiente información “algunos errores que comenten las empresas es no conocer los documentos necesarios para exportar, lo que conlleva a frenar la operación, tener retrasos, sobrecostos, daños de la mercancía, retenciones en aduanas, multas, etc.”. (p.56).

Certificado fitosanitario.

Cuando se va a exportar vegetales frescos se debe cumplir con la elaboración de un certificado fitosanitario que garantiza que la mercancía es inocua y que además el contenedor cuenta con los protocolos de desinfección para el transporte, según Servicio Fitosanitario del Estado (SFE, s.f) agrega “el Gobierno de Costa Rica estableció un nuevo formato de Certificado Fitosanitario con el objetivo de cumplir con mayores estándares de seguridad y autenticidad”. (párr.1)

Al respecto PROCOMER (2021) agrega la siguiente información de los avances de certificados de manera digital:

Desde diciembre 2020 la certificación fitosanitaria electrónica en Costa Rica es una realidad con países como Estados Unidos, Chile y Argentina, haciendo más expedita y segura las exportaciones e importaciones de los productos de origen vegetal. La herramienta utilizada para la gestión de estos certificados se conoce como e-Phyto, este sistema es una iniciativa de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) que insta a las organizaciones nacionales de cada país a mejorar con esta herramienta el intercambio comercial de productos vegetales. (párr.1)

Factura comercial.

La factura comercial es un documento importante, ya que reúne información pactada en el contrato de compraventa por el vendedor y comprador, datos como el medio de pago, el incoterm seleccionado, la descripción de la mercancía enviada, al respecto, Bejarano (2020), citado por Peña

(2016), agrega lo siguiente “el documento que prueba la compra de los servicios de transporte o de la mercancía transportada directamente. Se trata del respaldo comercial de la operación”. (p.58)

Conocimiento de embarque.

De acuerdo con Álvarez y Figueroa (2021) agregan la siguiente información con respecto a la definición de conocimiento de embarque:

El documento B/L (Bill of Lading; en español, formato de conocimiento de embarque), recoge y certifica el contrato de transporte marítimo internacional. En otras palabras, es la escritura privada en la que capitán y cargador reconocen el embarque de las mercancías y expresan las condiciones de transporte convenido.

Manifiesto de carga.

De acuerdo con Román (2018) agrega la siguiente definición de manifiesto de carga:

El manifiesto de carga es el documento que ampara el transporte de mercancías ante las distintas autoridades, además de ser el contrato con el transportador, por lo tanto, debe ser portado por el conductor del vehículo durante todo el recorrido.

Declaración única aduanera.

La declaración única aduanera o conocido como DUA es un documento de carácter obligatorio que puede ser realizado por un agente aduanal o por el exportador, el cual tiene el fin de avisar a las autoridades de la salida de una mercancía, por lo tanto, según PROCOMER (2016) agrega la siguiente información, “es un documento que tiene como objeto presentar las descripciones, pesos, valores, clasificaciones arancelarias, entre otros de los productos a exportar”. (p.6).

Certificado de origen.

PROCOMER (2016) agrega la siguiente información con respecto a la definición de certificado de origen:

Es un requisito para exportar bajo las condiciones de algún TLC o SGP. Este corresponde a un documento mediante el cual se certifica que la mercancía exportada es originaria de Costa Rica, siempre y cuando se cumplan con las reglas negociadas entre los países signatarios del acuerdo comercial. (p.6).

TLC aplicable a las exportaciones a Estados Unidos desde Costa Rica.

PROCOMER (2016) agrega la siguiente información con respecto al TLC:

Los TLC corresponden a instrumentos de la política comercial que adoptan los países para normar las relaciones con sus socios comerciales. Estos documentos pueden incluir temas de inversión, contratación pública, propiedad intelectual, medidas de defensa comercial, procedimientos aduaneros, entre otros, siendo el principal el tema de la disminución de los aranceles de las mercancías. (p.19).

TLC CAFTA.

COMEX (2022) expone la siguiente información del tratado CAFTA:

El Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR), constituye uno de los principales instrumentos de política comercial del país. Estados Unidos es el principal socio comercial, así como la fuente más importante de la inversión extranjera directa que recibe Costa Rica. (párr.2).

De acuerdo con los datos anteriores se muestra lo importante que es que entre países establezcan acuerdos comerciales, como el caso del tratado de libre comercio entre Costa Rica y Estados Unidos el cual proporciona desde hace años beneficios para el país, este TLC le permite a USA importar yuca con un arancel de cero por ciento y, por ende, los exportadores pueden tomar ventaja de la elaboración del certificado de origen, pues se posiciona de mejor manera como proveedores del producto ante otros en el mundo, lo cual es un factor competitivo para quien exporte.

Exportación Directa

El exportador directo es aquella persona que vende sin intermediarios a un cliente en un mercado internacional, por lo que esto es una ventaja, ya que puede controlar todo el proceso y los riesgos que estén asociados, por otra parte, puede obtener mayor margen de ganancia al exportar sin incluir otros eslabones en el transcurso, por lo que también permite reducir costos y tiempos y por último puede dar trazabilidad desde la producción hasta que el producto llegue al destino.

De acuerdo con Román (2018), agrega lo siguiente sobre algunas limitantes para la exportación:

Pese a que las exportaciones costarricenses de yuca representan el 4% de las exportaciones mundiales de este producto con un valor de USD\$104,832 millones (de acuerdo a [SIC] la información de la base de datos Trademap2), muchos de los pequeños y medianos productores no exportan debido al desconocimiento existente en materia de logística y comercio exterior, así como la falta del financiamiento necesario para sus operaciones internacionales. Esto hace que, existiendo el potencial exportador y la oportunidad para acceder a mejores precios internacionales, los productores venden su producción a grandes empresas exportadoras, quienes por la sobreoferta de temporada obtienen grandes márgenes de utilidad por esa intermediación. (p.17).

Exportación de yuca en el mundo.

Ilustración 7: Mercados proveedores en 2021, producto yuca: 071410 “Raíces de mandioca “yuca”, frescas, refrigeradas, congeladas, secas, incl. Troceadas...



Nota: Trade Map (2021)

De acuerdo con la ilustración anterior, se evidencia que la exportación mundial de yuca en el año 2021 estuvo conformada por los países Canadá, Brasil, India, China, por lo tanto, en el mundo se segmenta en los mercados norteamericanos, suramericanos y asiáticos, por lo cual fueron los principales proveedores del producto. Por la información recopilada se puede visualizar la oferta exportable de este producto en el mundo.

Exportación de yuca en Costa Rica.

De acuerdo con PROCOMER (2022) agrega la siguiente información con respecto al crecimiento de las exportaciones agrícolas:

Por su parte, el sector agrícola se mantiene como el segundo en importancia, al representar un 20% del total exportado el segundo mes del año; para un total de \$481 millones. En comparación a febrero del 2021, el sector creció un 2% gracias principalmente al buen desempeño de productos como café, yuca y melón. (párr.5).

Las exportaciones del sector agrícola han crecido con el pasar de los años y específicamente del tubérculo yuca que cada vez hay más empresas que la exportan, además existe una amplia demanda creciente que origina nuevos destinos, por lo que PROCOMER (2020) agrega lo siguiente “la yuca, la raíz más exportada por Costa Rica representa el 3% de las exportaciones agrícolas del país, contando con 94 empresas que llevan sus productos a 28 destinos en el mundo”. (p.1).

Permisos para exportar yuca desde Costa Rica

Los exportadores de yuca fresca deben cumplir con ciertos requisitos y regulaciones necesarias para poder ingresar el producto a un mercado internacional, por lo que es importante informarse sobre como es el proceso para cumplir con lo que pide Costa Rica y así de esta manera agilizar los trámites con las debidas instituciones vinculas al procedimiento mediante ayuda de empresas que promueven las exportaciones para así hacer posible la venta en el extranjero.

Registro único exportador.

En Costa Rica para exportar hacia cualquier destino es obligatorio contar con el registro único de exportador, el cual certifica que la persona o empresa puede comercializar productos fuera del país, Según PROCOMER (2016) “para llevar a cabo el proceso de exportación es requerido contar con un registro de exportador, el cual puede realizarse como persona física o jurídica ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) de PROCOMER”. (p.5).

Registro de exportador ante el MAG.

PROCOMER (2016) añade la siguiente información con respecto al registro de exportador ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería:

Para realizar la exportación de productos agrícolas y pecuarios el exportador debe encontrarse registrado como exportador ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), y contar con un certificado fitosanitario o zoosanitario (lo cual depende de si es un producto vegetal o de origen animal). (p.7).

Tramitación nota técnica.

PROCOMER (2016) adiciona la siguiente información sobre notas técnicas:

Las notas técnicas corresponden a permisos que deben tramitarse en determinadas dependencias del Estado y que son necesarias para llevar a cabo la exportación o importación de un bien, algunas de ellas corresponden al: Ministerio de Salud, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Ministerio de Seguridad Pública y Ministerio de Ambiente y Energía. La competencia de cada una de ellas dependerá de la mercancía a exportar o importar. (p.23).

Nota técnica 265.

La nota técnica 265 es un requisito obligatorio del país que corresponde a vegetales y tubérculos para la exportación, por lo que se debe tramitar ante el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE), por lo tanto, según PROCOMER (2021), agrega la siguiente información de su función “verificación y aprobación fitosanitaria en el punto de ingreso y salida para la nacionalización, tránsito nacional o tránsito internacional de productos vegetales y otros productos reglamentados”. (p.2).

De acuerdo con los datos mencionados anteriormente es importante conocer la clasificación arancelaria porque así se determina que efectivamente la yuca ocupa nota técnica para poder salir del país y así mismo se conoce con que institución se tramita, también se muestra la importancia de acercarse a PROCOMER ya que puede elaborar una hoja de ruta sobre los procedimientos a seguir para convertirse en exportador y brinda asesoría de comercio exterior durante el proceso.

Clasificación arancelaria.

La clasificación arancelaria es un código universal que identifica a una mercancía, es un lenguaje mundial para cualquier producto con el fin de ser reconocido sin importar el nombre según sea llamado en cada distinto país, por lo tanto, según PROCOMER (2016) agrega lo siguiente “la clasificación arancelaria se refiere a encontrar la posición exacta de un producto en el Sistema Armonizado (S A) con el fin de reconocerlo en la transacción internacional”. (p.21).

Para conocer cuáles son los requisitos arancelarios y no arancelarios con que tiene que contar la yuca para poder ingresar a un mercado al ser un producto alimenticio, es importante contar con la partida, según se rige en el sistema. En Costa Rica y Centroamérica, la clasificación se maneja a 12 dígitos, por lo tanto, la clasificación sería 07.14.10.00.00.11 con la descripción “Raíces de yuca (mandioca), Frescas, Refrigeradas, presentadas enlatadas, envasadas, o empacadas en plástico sellado”. Es decir, para el envío de manera parafinada en cajas de cartón.

Mercado Norteamericano

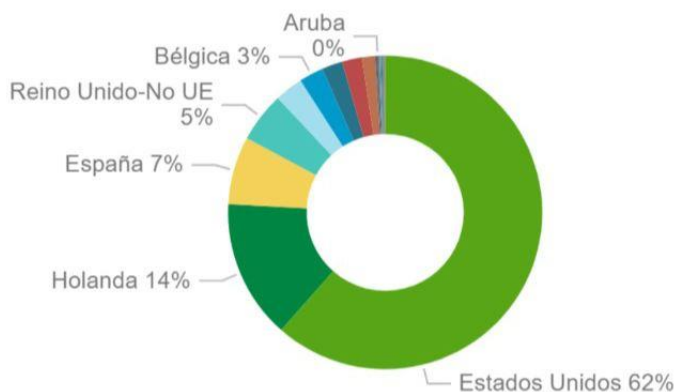
De acuerdo con Buelvas y Gómez (2017):

La yuca que llega a los Estados Unidos por vía importación, fresca o congelada, proviene principalmente de Costa Rica. Esta yuca entra por el puerto de Miami, y desde ahí es distribuida a los demás centros mayoristas del país. En este mercado, la yuca va dirigida a las minorías étnicas y se distribuye principalmente en los estados de Chicago, Miami y Nueva York. (p.70.).

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, las exportaciones de yuca de Costa Rica hacia el mercado norteamericano van dirigidas a abastecer Estados Unidos en su totalidad debido a las comunidades latinas que habitan en distintos Estados que consumen el producto en varias presentaciones, por lo tanto, otros países no tienen demanda del producto, lo cual convierte al país en un importante oferente para USA por la calidad que se ofrece y demás condiciones potenciales.

Ilustración 8: Exportaciones según destino

Distribución de las exportaciones según principales destinos en 2021



Nota: Promotora de Comercio exterior (2021)

De acuerdo con los datos que se pueden observar en el gráfico anterior se muestra por medio de porcentajes la distribución de los principales destinos de exportación para la yuca, por lo tanto, se obtiene como respuesta que la mayoría ha sido exportada a Estados Unidos lo cual es un resultado muy positivo para la presente investigación, pues permite estudiar la logística hacia un mercado que es factible porque se reportan muchas exportaciones del producto el año pasado.

Ilustración 9: Principales exportadores de yuca en el mundo

Mundo: principales exportadores de yuca 2019

Exportador	Part. en valor 2019	Millones de USD 2019	Miles de TM 2019	Valor Unitario USD/TM 2019	Principal mercado 2019
1.Tailandia	50%	528	2.415	219	China (99%)
2.Camboya	19%	206	1.564	132	China (75%)
3.Costa Rica	9%	96	109	876	Estados Unidos (61%)
4.Lao	9%	92	715	128	Tailandia (81%)
5.Viet Nam	7%	76	370	206	China (57%)
6.Holanda	2%	16	10	1.568	Alemania (31%)
7.Honduras	1%	5	3	1.867	Estados Unidos (99%)
8.Ecuador	0%	5	6	832	Estados Unidos (93%)
10.Nicaragua	0%	3	6	524	El Salvador (74%)
17.Colombia	0%	1	1	1.521	Estados Unidos (91%)
20.Perú	0%	1	2	322	Chile (94%)
Otros	2%	22	39	558	
Total	100%	1.057	5.243	202	

Nota: Promotora de Comercio Exterior (2020)

Según se observa en la tabla anterior se recopilan datos sobre cuáles fueron los países exportadores de yuca en el año 2019, por lo tanto, como resultado se encuentra a Costa Rica en el tercer lugar como mayor exportador de ese tubérculo en el mundo, por consiguiente, muestra cuál es la mayor competencia para el país lo cual significa un incentivo para aumentar las exportaciones y muy importante se muestra como el principal destino de exportación fue Estados Unidos.

Al respecto Ministerio de Comercio Exterior (COMEX, s.f) agrega la siguiente información sobre el comercio de Costa Rica y Estados Unidos:

En los últimos diez años (2010-2019), el comercio bilateral entre Estados Unidos y Costa Rica experimentó una tasa de crecimiento promedio anual de 4,1%, alcanzando un valor de US\$ 11.014 millones en 2019, lo cual representó el 39,9% del comercio total del país. (párr.4).

Mercado de Florida

De acuerdo con Sabando (2016) agrega la siguiente información con respecto a las tendencias de consumo en el estado de Florida:

En Estados Unidos, uno de los estados que se mantienen en más tendencia por el deporte y la vida saludable, es la Florida, mismo que a su vez es uno de los que posee un menor porcentaje en cuanto a producción de frutas y tubérculos (19%), solo por encima de Washington (10%), sin embargo, las frutas, tubérculos y sus derivados ocupan el tercer lugar en cuanto a productos consumidos por la florida, razón por la cual necesitan de las importaciones de estos productos, ya sean en estado natural o procesadas.(p.23).

Mercado de Miami.

Con respecto al mercado de Miami para el año 2015 fue uno de los puertos por donde más ingresó yuca, lo cual indica que este es un foco importante de demanda y consumo del producto. Según Román (2018), “en el caso de los Estados Unidos las exportaciones tuvieron como principal puerto de entrada el Puerto de Miami en el Estado de la Florida, por donde ingresaron 20 mil toneladas con un valor de USD\$16 millones”. (p.17).

Requisitos de Ingreso en el País Destino

Al respecto PROCOMER (2016) menciona la importancia de conocer los requisitos de ingreso a un mercado internacional:

Cuando se realizan exportaciones a los diferentes mercados de destino, es necesario cumplir con requisitos no arancelarios (por ejemplo: permisos de ingreso, leyes, reglamentos o regulaciones) e impuestos que incluyen los de importación e internos. Cada uno de los requisitos varía según producto, es por esta razón que es fundamental conocer esta información previa a su envío al mercado. (p.11).

United States Department of Agriculture (USDA).

Es importante tomar en cuenta que el Departamento de Agricultura de Estados Unidos regula las importaciones de vegetales frescos o congelados para consumo en sus territorios. USA gov (s.f) agrega la siguiente información “el Departamento de Agricultura (USDA, por su sigla en inglés) es responsable de los programas y los servicios relacionados al desarrollo rural, animales, alimentos, nutrición, recursos naturales, medio ambiente y bosques”. (párr.1).

Ilustración 10: Puertos permitidos para la importación de yuca en Estados Unidos

Commodity Import Report (CIR)	
Cassava (Root) from Costa Rica into All Ports	
The CIR contains current import regulation information for the selected Commodity Import (a specific commodity approved from a designated country, or region, into one or more designated ports). A flag () indicates information that is intended for and available to an APHIS/CBP audience only.	
<i>Manihot esculenta</i> ssp. <i>esculenta</i> Commodity Summary Guide Page Country Summary	
Import Requirements	
1	Admissible Plant Parts: Root
2	Admissible Ports: All Ports
3	Import Permit Required: An Import Permit is required. To obtain a permit, go to e-Permits .
4	Subject to Inspection: This commodity is subject to inspection at the port of entry and all general requirements of 7 CFR 319.56-3 .
Commodity Information	
5	For additional commodity information and images, visit https://npgsweb.ars-grin.gov/gringlobal/taxonomydetail.aspx?id=23373

Nota: United States Department of Agriculture (2022)

Registro ante la FDA.

De acuerdo con PROCOMER (2017), aquellas instalaciones que produzcan, procesen, envasen o almacenen alimentos aquí en el país deben registrarse ante la administración de alimentos y medicamentos de Estados Unidos, por lo tanto, se debe realizar el trámite que es gratuito y único por lo que no se requiere de un registro nuevo a solo que exista un cambio de dueño o domicilio y además se debe indicar un agente residente en Estados Unidos.

La FDA es una agencia de Estados Unidos que vela por la salud de los consumidores y por la inocuidad de los alimentos que ingresan a todos los estados por cualquier medio de transporte, por lo tanto, al EEUU contar con esta medida obligatoria cualquier otro país que desee exportar sus productos a esta nación debe cumplir con ese registro para el cual existen instituciones como CADEXCO que ayudan a realizar todo el proceso de completar formularios y envío de solicitud.

Cadena de comercialización de la yuca.

Ilustración 11: Cadena de comercialización de la yuca



Nota: Promotora de Comercio Exterior (2020)

De acuerdo con el esquema anterior, se representa la cadena de comercialización para productores que venden de manera local en los distintos puntos que se muestran ahí y también para los que desean vender sus productos en mercados internacionales para que así conozcan como se distribuye la yuca dentro de Estados Unidos, por lo tanto para los interesados en exportar pueden hacerlo por medio de intermediarios que venden a distintos encadenamientos nacionales que re venden para la exportación y sin estas figuras que permite mayor ventaja para el exportador.

Modalidad de comercialización estadounidense.

De acuerdo con Buelvas y Gómez (2017), se agrega la siguiente información con respecto a la manera de incursionar en el mercado estadounidense:

En función de incursionar el producto en el mercado de los Estados Unidos, se debe buscar el apoyo de un bróker, considerando que son las personas encargadas de

actuar como intermediarios entre los vendedores y compradores, con el fin de posibilitar el acercamiento de las partes y conciliar, una fácil y buena negociación. (pp-84-85).

De acuerdo con la información anterior para poder exportar yuca al mercado de Estados Unidos es importante conocer que los supermercados normalmente no compran de manera directa al exportador porque no quieren realizar todo el proceso logístico de importación, sino que aparecen figuras como brókers y distribuidores que se encargan de negociar la venta directamente con quien vende el producto y por ende también cobran una comisión por realizar ese proceso.

Es importante conocer cómo funciona la compra de yuca en Estados Unidos para saber con quién se debe negociar, por lo tanto, según (PROCOMER, 2020) agrega la siguiente información “las empresas exportadoras de yuca suelen trabajar con distribuidores en los mercados destino, aunque tienen claro a quienes llegan estos (supermercados, canal retail, otros distribuidores, tiendas especializadas, mercados mayoristas), no llegan directo por cuestiones de volumen”. (p.15).

Procesos Logísticos

Para llevar a cabo una exportación, se debe trazar un proceso logístico para la coordinación del transporte y entrega de la mercancía en el lugar de destino; por lo tanto, la importancia de hacer un estudio que determine todos aquellos factores que permiten que el producto sea enviado cumpliendo con las condiciones de calidad requeridas para garantizar la llegada en óptimas condiciones para el consumo, por lo que una buena gestión logística permite reducir costos.

Transporte internacional

El transporte internacional es un elemento logístico muy importante ya que se pueden movilizar mercancías alrededor del mundo de un país a otro ya sea por vía terrestre, marítima o aérea, por lo tanto, es ideal considerar la planificación de la ruta que más se adecue a la yuca, el tiempo en tránsito, el estimado de llegada, conocer las restricciones de peso, volumen y otras características importantes a cumplir con el producto, así como también las condiciones climáticas.

De acuerdo con Bejarano (2020) agrega la siguiente información con respecto al transporte internacional:

El transporte se encarga del desplazamiento de productos de un lugar a otro, por lo tanto, existen diferentes medios de transporte que pueden realizar los envíos de forma aérea, marítima, ferroviario y terrestre, pero sin duda alguna la utilización de estos transportes dependerá de tres factores importantes: La distancia entre el origen y el destino, la oferta de transporte y el destino final del transporte. (p.32)

Transporte marítimo.

Al respecto Álvarez y Figueroa (2021), citado por Roza (2014), mencionan que el transporte marítimo tiene los costos más bajos de la distribución física internacional debido a la capacidad de recorrer largas distancias con grandes volúmenes de carga, pero el tránsito lo hace de una manera más lenta a comparación del medio aéreo, por los altos pesos y volumen que maneja. Por esta razón se deben elegir seguros que sean adecuados al tiempo, distancias y las frecuencias limitadas.

Duración en tránsito hasta Miami.

Para exportar un producto es importante conocer el tiempo en tránsito porque según las características se va a elegir el medio de transporte más adecuado, por lo tanto, según (Román, 2018) agrega lo siguiente “el tiempo de tránsito desde el Puerto Limón hasta Miami es de entre 4 y 15 días (con diferencias registradas de hasta 11 días), lo que para un producto perecedero como la yuca resulta un enorme desafío debido a las características propias del producto”. (p.51).

Transporte aéreo.

El medio de transporte aéreo es uno de los más utilizados para mover carga alrededor del mundo de manera que se reduce tiempo de tránsito, pero es más caro que el marítimo, por lo tanto, según (Álvarez y Figueroa, 2021) agregan la siguiente información “el transporte aéreo es el ideal para carga de valor y perecedera por su rapidez y seguridad, aunque tiene restricciones para ciertos productos; empero, su rapidez reduce los costos de los seguros y la carga va más segura”. (p.32).

Transporte interno en origen

De acuerdo con PROCOMER (2020) suma la siguiente información con respecto al transporte interno:

Quando todo está listo y empacado, se procede con el proceso de exportación. Lo primero es llamar a la naviera para que envíe el contenedor a la planta procesadora, algunas veces se paga el servicio por aparte, es decir la empresa exportadora le paga a alguien por ir a traer el contenedor a la naviera esperar que lo carguen y lo vuelvan a llevar. Algunas navieras no prestan el contenedor por lo que se debe de adquirir el servicio completo. Va a depender del incoterm que se negocie. (p.24).

Dentro de los aspectos importantes a considerar en la logística se encuentra tener en cuenta el tiempo que se puede tardar todo el proceso para la yuca ser enviada al punto en origen acordado desde la cosecha, el transporte hasta empacadora, el debido procesamiento de la yuca, hasta llenar el contenedor, por lo tanto, según (PROCOMER, 2020) agrega lo siguiente “el tiempo desde que la yuca se arranca y se llena el contenedor con la yuca lista para exportar puede tardar 3 días” (p.22).

De acuerdo con (Román, 2018) menciona información necesaria a conocer al momento de llenar el contenedor con la carga:

La carga del contenedor es un proceso relativamente rápido que se lleva a cabo por uno o dos operarios del contenedor y un encargado de documentación. Este último tiene un rol importante en la trazabilidad del producto debido a que completa un

documento conocido como control de carga, conforme la carga se va introduciendo en las tarimas. Este documento es un desglose del producto que va en cada una de las tarimas. Este mapa de carga supone información valiosa que se suministra electrónicamente al cliente para que sepa de antemano la composición de la carga que se le está enviando, desglosada por producto, productor y ubicación dentro del contenedor (p.27).

Según se menciona en la información anterior al momento de cargar el contenedor existen variables importantes a conocer con el fin de garantizar que se realiza mediante procedimientos trazables de los cuales se cuenta con registros e información que se le entrega al comprador de la mercancía con el fin de que también conozca de cada dato necesario en el proceso y de los factores logísticos esenciales para que la unidad de transporte se dirija hacia la ruta correspondiente.

Empaque.

En la logística es importante conocer y determinar cuál es el empaque ideal para exportar yuca en condición fresca parafinada al mercado designado, así como también conocer las características necesarias de las cajas. Según Aguilar (2017), “el empaque de la yuca se efectúa una vez parafinada. Se empaqueta en cajas de cartón corrugado de 20 kg, cuyas dimensiones son 22 cm de altura, 39 cm de anchura y 49 cm de longitud” (P.58).

Es fundamental conocer de las características sobre cómo acomodar la yuca en el respectivo empaque para poder garantizar que va a llegar al destino sin daños y en condiciones para ser consumida, por lo tanto, según (PROCOMER, 2020) agrega la siguiente información con respecto al empaque “una vez que se parafina, se pesa y se paletiza, se ponen esquineros y flejes, para que la caja no se pandee. Ya queda lista para que el contenedor llegue a recoger y llevar al puerto” (p.22).

Ilustración 12: Empaque de yuca fresca parafinada



Nota: “Show room” Promotora de Comercio Exterior (2022)

Embalaje.

El objetivo principal de embalar es la protección del producto en todo el proceso para garantizar trazabilidad en la cadena logística ya que pueden surgir accidentes originados por un mal acomodo de la mercancía por lo que es importante conocer las características correctas de embalaje y paletizado de la yuca para evitar en la medida de lo posible que haya daños durante el transporte o almacenamiento, por lo que es necesario garantizar calidad hasta llegar al destino.

Al respecto Román (2018) menciona información importante sobre el tipo de embalaje más adecuado para la yuca:

El producto es exportado en tarimas o paletas de madera, y en porcentajes muy bajos a granel. Las paletas, al igual que el resto del embalaje de madera, se encuentran sujetas al cumplimiento de la NIMF 15, que describe las medidas fitosanitarias para disminuir el riesgo de dispersión de plagas cuarentenarias asociadas con la madera. (p.34).

De acuerdo con Morales (2018) agrega la siguiente información importante sobre la elección del empaque y embalaje:

El envase y sobre todo el empaque y el embalaje están implícitamente definidos al seleccionar el medio de transporte según los Incoterms®2010. Si eligió, por ejemplo, utilizar transporte naviero de carga, tendrá que diseñar su embalaje según las dimensiones típicas de los contenedores utilizados en un buque, que evidentemente son diferentes a los contenedores empleados para el transporte aéreo. (p.204).

Etiqueta.

De acuerdo con Buelvas y Gómez (2017), se muestra la siguiente información con respecto a la etiqueta para la yuca:

El rótulo deberá contener la siguiente información: identificación del producto (nombre del exportador, envasador y/o expedidor, y código si existe y es aceptado oficialmente); naturaleza del producto (nombre del producto, nombre de la variedad); origen del producto (país de origen y región productora, fecha de empaque); características comerciales (categoría, calibre, número de frutos, peso neto). (p.73).

Con respecto a la etiqueta es importante porque permite reconocer en donde sea que llegue el producto de qué país proviene, quién lo elaboró, lo cual aparte de ser un requisito para exportar también representa un valor no monetario para quién exporta porque le da reconocimiento en el mundo sobre lo que produjo, lo cual es algo que valoran aquellos pequeños y medianos productores porque son quienes conocen las etapas de producción para hacer posible que llegue a una góndola.

Cadena de frío.

Román (2018) expresa la siguiente información con respecto a la cadena de frío:

Es sumamente importante mantener la yuca a una temperatura de 48 °F o 8 °C desde el momento en que se corta el producto hasta que llega a los puntos de venta en los mercados de destino con el fin de no afectar la calidad del producto y alargar su vida útil. (p.60).

El mismo autor agrega la siguiente información con respecto a las temperaturas del contenedor:

El transporte de la yuca se realiza en contenedores refrigerados, generalmente de 40 pies, a una temperatura de 48 F o 8° grados centígrados y 15% de ventilación relativa, por alguna de las tres rutas de la Ciudad Quesada, la ciudad más importante del cantón San Carlos. (p.28).

Seguro de carga.

La póliza de seguro para una mercancía siempre es importante considerarla al momento de realizar un contrato internacional entre comprador y vendedor. Según TIBA Group (2019), “El seguro de transporte es aquel contrato por medio del cual el asegurador asume los daños y pérdidas materiales sobrevenidas al material de transporte y/o a los objetos transportados durante el traslado por vía fluvial, férrea, aérea o marítima” (párr.1).

Es importante mencionar que la contratación de una póliza no es obligatoria; sin embargo, se recomienda para cubrir cualquier riesgo que pueda suceder en tránsito al destino. Se elige según factores como el medio de transporte y de acuerdo con el tipo de mercancía que se vaya a transportar, por lo tanto, existen diferentes tipos de seguro para cubrir ante diferentes eventualidades ya sean de causa natural, entre otras, todo esto para poder hacer más eficiencia.

Ruta de transporte interno

Al respecto (Román, 2018) menciona que en la zona huetar norte hay dos rutas que se conectan con la ruta 32 en dirección hacia el puerto de Limón una de un recorrido de 5 horas y 45 minutos y otra de 4 horas y 30 minutos que en total son 193 kilómetros, por lo tanto, esta última es la ideal al ser la ruta más corta y para este escenario las mercancías siempre tienen que ir directo a un predio o estacionamiento transitorio de la respectiva naviera para esperar la llegada del buque.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente es conveniente conocer todo lo relacionado al transporte ya que dentro de la logística están incluidos los tiempos en tránsito interno y las opciones de rutas para llegar a la terminal marítima más cercana para hacer entrega del contenedor, por lo tanto, estos aspectos permiten tener trazabilidad desde que la unidad de transporte procede a hacer su recorrido y así poder tomar en consideración el tiempo de llegada del buque al puerto.

Unitarización.

De acuerdo con Álvarez y Figueroa (2021) mencionan que de esta fase se desprende el Paletizaje que es el uso de una estiba estándar para las actividades de carga, movimiento, almacenaje y descarga de la mercancía para hacer más eficiente el proceso entre los integrantes de la cadena y, por otra parte, está la contenerización que consiste en cargar los contenedores del lugar de producción hasta el muelle para posteriormente ser trasladado al puerto de destino, por lo que la naviera requiere del uso de grúas para el traslado desde y hacia el lugar de embarque.

Para poder acomodar la mercancía dentro de un contenedor hay varios detalles que se deben tomar en consideración, porque de acuerdo con el tipo de producto que se transporte así se va a realizar la estiba, es decir el adecuado acomodo de las cajas en los pallets de manera que se proteja al bien exportado, para que no se vayan a mover o caer en el tránsito y, por ende, con estos procedimientos y cuidados se procura evitar daños que afecten las condiciones para el consumo.

Contenedor.

Antes de montar la carga al contenedor se debe tomar en consideración que al ser un producto de carácter alimenticio se debe revisar primeramente que las superficies por dentro estén libres de algo contaminante, según Román (2018), “se atomiza la parte trasera del contenedor para eliminar cualquier insecto, y se hace una revisión física de la unidad de transporte tratando de identificar la presencia de insectos o cualquier organismo extraño” (p.27).

De acuerdo con Román (2018), agrega la siguiente información con respecto al tipo de contenedor adecuado para la exportación de yuca:

La caja de 37 libras es la presentación más solicitada, la cual se embala en paletas de 60 cajas, con 22 paletas por contenedor (High Cube). Este tipo de contenedores son muy similares a los contenedores estándar con la única diferencia de que los high cube tienen una altura de 9'6" en comparación con los 8'6" de los contenedores estándar. (p.25)

Estructura de Costos Logísticos Vía Marítima

La estructura de costos marítima les permite a los exportadores determinar los gastos a efectuar para llevar a cabo la exportación según el incoterm elegido entre ambas partes al realizar el negocio, por lo que contiene el cobro del servicio de la agencia aduanal para la elaboración de los documentos necesarios, el traslado del transporte terrestre desde el punto acordado hasta el puerto y, por último, los rubros que establecen el costo del flete internacional.

Ilustración 13: Estructura de costos marítima

1x40 High Cube Reefer 1700 Boxes Yuca fresca

Peso 22000 kg

Destino: Miami

- Flete Marítimo (diferentes puertos):
(Naviera SeaTrade) **Port Tampa/ Port Manatee** (tiempo de Transito 4 días, directo): \$3750 (Inlcuye OTHC & BAF Nov)
(Naviera Hapag) **Port Everglades** (tiempo de Transito 10 días, via manzanillo): \$5425 (Inlcuye OTHC & BAF Nov)
- Gates: \$125 por contenedor
- B/L Fee: \$70 por embarque
- VGM: \$15 por contenedor
- AMS/Sellos/Seguridad: \$50 por contenedor
- Aduana (Fito, etc) DUA + FITO + CO = \$150.00 Fijos por embarque
- Courier \$65.00 en caso de que aplique
- Transporte terrestre (San Carlos, un promedio) \$600-\$800,00 por contenedor, incluyendo chasis de 3 ejes (24 horas libres de carga. Estadía \$100 por día)

Nota: Kuehne-Nagel (2022)

Estructura de Costos Logísticos Vía Aérea

De igual forma, esta cotización permite determinar los costos de exportación en vía aérea que vaya a cubrir el exportador o importador, esta se determina de distinta manera porque el espacio que ofrece el avión es reducido en comparación a en vía marítima en un contenedor, además esta estructura contempla algunos rubros en común y otros distintos al transporte marítimo lo cual genera que el flete internacional sea calculado según los kilogramos que se pueden cargar.

Ilustración 14: Estructura de costos aérea

1 Tarima con 60 cajas de Yuca fresca

Peso 1080 kg

Destino: Miami

- Flete Aereo: \$2.00 por Kilogramo Cargable
- Combustible \$0.13 por kilogramo cargable
- DGAC \$0.0078 por kilogramo cargable con un MIN \$1.00
- Manejo en Terminal de Exportación \$30.00 fijos por embarque
- Documentación \$55.00 Fijos por embarque
- Seguro \$80.00 Fijos por embarque
- Aduana (Fito, etc) DUA + FITO + CO = \$125.00 Fijos por embarque
- Manipulación \$100.00 Fijos por embarque
- Courier \$65.00 en caso de que aplique
- AMS \$10.00
- Transporte terrestre (San Carlos, un promedio ahí de valor) \$800,00 por embarque

Nota: Kuehne-Nagel (2022)

Al momento de exportar es importante contar con la estructura de costos de diferentes medios de transporte para poder realizar una comparación de que es más viable tomando en cuenta las características de envío del producto, pues los costos por flete, por manipular la mercancía, los de agenciamiento, de unitarización, la gasolina, el contenedor entre otros más determinan cual va a ser el precio final del producto a negociar con el comprador de acuerdo con el incoterm.

Formas de pago internacional

Al respecto PROCOMER (2020) agrega la siguiente información sobre la selección de un método de pago:

La selección de un medio de pago puede ajustarse de acuerdo al [SIC] nivel de experiencia y confianza que van adquiriendo con el paso del tiempo las empresas compradoras y vendedoras, de forma que puedan conocer la seriedad de la empresa, sus compromisos y la solvencia moral y económica de las mismas. (p.72).

El método de pago que normalmente eligen aquellos exportadores primerizos que aún no tienen tanta experiencia y confianza con el comprador es la carta de crédito debido a que está el banco emisor y el corresponsal de por medio que garantizan el pago siempre y cuando se entregue la mercancía en las condiciones pactadas, por lo tanto, es un medio muy seguro donde no hay riesgo de deuda, por esa razón, la preferencia de selección por parte de quien vende el producto.

Carta de crédito

De acuerdo con PROCOMER (2020) agrega la siguiente definición de carta de crédito:

Una carta de crédito es un documento emitido o expedido por un banco a petición de uno de sus clientes, en la que se autoriza a una persona o una a empresa a girar contra la cuenta en un (banco) corresponsal y por cuenta de un cliente, siempre y cuando se den ciertas condiciones previamente convenidas. (p.81).

Puerto marítimo de exportación

Román (2018) adiciona la siguiente información con respecto al puerto para exportación:

La yuca de exportación costarricense es exportada en más del 97% de las ocasiones por el Puerto de Moín localizado en el Caribe, el más importante del país, por donde salen el 76% de todas las exportaciones totales del país. El Puerto de Moín se ubica aproximadamente a 250 km de la zona de San Carlos, la principal zona productora de yuca del país. Esa distancia es recorrida por los contenedores en un tiempo aproximado de 5 horas. (p.30).

Puertos de importación en Miami

De acuerdo con PROCOMER (2021) en un estudio logístico de transporte refrigerado a Estados Unidos encontró que en Miami los principales puertos de importación son el de Miami y

Everglades, por lo tanto, cualquiera de estos es oportuno para el ingreso de yuca por vía marítima ya que hay una duración de tránsito de 4 a 12 días y, así mismo, se hace más fácil la operación posterior al desembarque para el traslado al punto destino al haber terminales dentro del estado.

Una vez que la yuca se descarga en el puerto destino y se monta al medio de transporte interno que entrega en almacén, se traslada en su mayoría a mercados mayoristas como supermercados, por lo tanto. Según Buelvas y Gómez (2017), “La yuca parafinada de Costa Rica que se comercializa en la caja de 50 libras se importa a través del puerto de Miami, desde donde se distribuye a los demás mercados mayoristas del país”. (p.71).

Despacho aduanal en Miami

De acuerdo con Silva (2020), se agrega lo siguiente con respecto a la definición de aduana:

Una aduana es la unidad administrativa dependiente del sistema de recaudación de impuestos del gobierno de cada país, encargada del cobro de los aranceles y del control en la entrada y salida de las mercancías, para efectos de seguridad nacional, salud pública y comercio leal. (p.854).

De acuerdo con Customs Bróker Miami (s.f) se indica:

Despachos de Aduana/Gestiones Aduanales: Cuando la mercancía llega a los Estados Unidos, el importador (es decir, el propietario, comprador o agente de aduana autorizado por el propietario, comprador o consignatario) va a presentar la declaración o pedimento de importación ante el director del puerto de arribo de la mercancía. (párr.1).

De igual forma, a como existen barreras arancelarias para el exportador en el país de origen, también las hay para el importador en el país destino, por esta razón una vez que la mercancía ha arribado al puerto de desembarque, el comprador debe presentar los documentos respectivos antes

las autoridades aduanales para poder nacionalizar la mercancía una vez pagado los impuestos y así, posteriormente, realizar el traslado de la carga hacia las bodegas designadas para la descarga.

Transporte interno en destino

De acuerdo con el INCOTERM que se elija, así se determinará quién cubre las responsabilidades de transporte hasta almacén y descarga en el mismo en el país de destino, por lo tanto, dentro del proceso a seguir una vez que la mercancía haya arribado es proceder al desembarque el cual tiene un costo logístico que se suma al precio final del producto, luego de esto, enganchar el contenedor a la unidad de transporte terrestre para realizar su recorrido hasta el almacén del cliente. Es importante mencionar que normalmente lo hace un bróker o distribuidor que le vende la yuca al supermercado y esto sucede porque las grandes cadenas de supermercados no quieren incurrir en toda la logística de importación y simplemente quieren recibir la mercancía para la venta.

De acuerdo con Román (2018), se agrega la siguiente información sobre la coordinación de la naviera para llevar el producto al cliente:

La naviera se encarga de coordinar con el transportista terrestre la retirada del contenedor del predio de la naviera, para llevarlo a las instalaciones del cliente el día y hora solicitada. Normalmente la unidad va programada con la temperatura y humedad que el cliente solicitó, de manera que no es necesario manipular el equipo en planta para darle la temperatura requerida. Todo contenedor que se envía a los clientes va acompañado de un documento que especifica las condiciones en que salió, así como sus números de contenedor y de marchamo, denominados solicitud y control de equipo. (p.34).

De acuerdo con Mora (2022), citado por Beetrack (2020), suma la siguiente información con respecto al transporte interno en destino:

De hecho, si se piensa en el transporte final, el que permitirá llevar el producto hasta el cliente final o consumidor, este constituye una fase fundamental del proceso, y es uno de los elementos más importantes de la logística externa. (pp.50-51).

Ilustración 15: Costos de transporte interno en Florida Y Miami

<u>USA Inlands basis legal weight</u>	
Fort Lauderdale	USD 2400.00
Doral	USD 2400.00
Plant City	USD 1250.00

Nota: Kuehne-Nagel (2022)

Según lo que indica la imagen anterior, los costos aproximados actualmente para transportar carga de manera interna en Miami y florida van desde los 1250 hasta 2400 dólares, en donde el punto más cercano al puerto de Miami es Doral, una zona en la cual hay almacenes en donde se puede realizar la descarga de la mercancía, este costo de transporte de carga queda sujeto a variaciones y a quien tenga la responsabilidad de cubrir este costo según la elección del INCOTERM.

Recepción y descarga en bodega

Este es el último paso para darle fin al proceso en destino, por lo tanto, en Miami como se mencionó anteriormente la importación la realiza un intermediario que le vende a los supermercados, por lo que la recepción y descarga se hace en el almacén del supermercado que es donde finaliza la cadena de suministro. Luego el producto se vende al consumidor final a un precio ya antes determinado por todos los factores logísticos que inciden en la exportación de la yuca.

Agente aduanal

Al respecto Álvarez y Figueroa (2021) mencionan que para la distribución física internacional el agente aduanal es una figura muy importante porque es la persona profesional o

jurídica encargada de la realización de los trámites necesarios para que las mercancías se puedan despachar. Por lo tanto, hacen sus labores en una agencia aduanal y forman parte de las autoridades portuarias, aduaneras, sanitarias, estibadoras, de los trabajadores y operarios portuarios.

Naviera

Román (2018) agrega la siguiente información con respecto a la gestión reservar el espacio:

Una vez que la empresa exportadora tiene la confirmación de orden de compra en firme por parte del comprador, se inicia el proceso de solicitud de reserva (booking-request) con la naviera. Este proceso consiste en enviar un correo electrónico a la naviera escogida según previa negociación del costo de transporte, solicitando un contenedor e indicando las condiciones ambientales, la fecha, la hora y el lugar. (p.34).

El mismo autor indica la siguiente información con respecto instrucciones para el transportista internacional:

Para movilizar el producto de acuerdo con los requerimientos del producto y las instrucciones precisas del exportador, se debe entregar al transportista una carta de instrucciones que debe incluir los datos generales del remitente, del consignatario, de la persona que se debe notificar, las características y naturaleza de la mercancía, el tipo y cantidad mercancía, la disponibilidad de la carga, las instrucciones de maniobra, las reglamentaciones vigentes, el tipo de servicio, las entregas o servicios especiales, el número de factura comercial, el lugar de entrega, los datos de la persona a contactar a llegar a destino, el número de bultos, el peso y el volumen. (p.33).

Incoterms

Los Incoterms son términos esenciales en el comercio internacional al momento de realizar una negociación entre comprador y vendedor para determinar las responsabilidades y riesgos de cada parte, Según Vera (2021) agrega la siguiente definición “Los Incoterms (International Commercial Terms) son las Reglas Internacionales para la interpretación de los términos comerciales, creadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), a partir de 1936”. (p.5).

Tipos de incoterm

Los Incoterms se distribuyen de acuerdo con el tipo de transporte que se escoja para la operación comercial, en total son 11; por lo tanto, se clasifican en 4 que son de uso marítimo solamente de manera obligatoria y 7 que son multimodales; es decir que se pueden utilizar varios en el mismo tránsito ya sea en marítimo, aéreo, terrestre como en tren según las necesidades de elección del comprador y vendedor y, por consiguiente, se procederá a mencionar cuáles son:

Marítimos.

- **FAS**

Es un Incoterm de uso marítimo en donde el vendedor cumple con su responsabilidad cuando deja la mercancía al lado del buque, por lo tanto, desde ese momento se transfieren los riesgos al comprador, según (Álvarez y Figueroa, 2021) agregan “Free Alongside Ship (FAS; en español, “franco al costado del buque”): el exportador entrega la mercancía colocándola al costado del buque y punto de carga designado por el importador, dentro del puerto de embarque convenido”. (p.86).

- **FOB**

Este es un incoterm marítimo en donde el vendedor tiene la obligación de poner la mercancía a bordo del buque, luego de esto el comprador asume responsabilidades y riesgos, por lo que según

(Álvarez y Figueroa, 2021) agregan la siguiente información (“Free on Board (FOB; en español, “franco a bordo”): el exportador entrega la mercancía a bordo del buque designado por el importador en el puerto de embarque convenido (en la forma habitual en dicho puerto)”. (p.86).

- **CFR**

De acuerdo con Álvarez y Figueroa (2021) agrega información sobre el incoterm CFR:

Cost and Freight (CFR; en español, “coste y flete”): como en el caso del término FOB, el exportador entrega la mercancía a bordo del buque designado, de acuerdo con las prácticas del puerto. Es importante que en el contrato se especifique el puerto de embarque de la mercancía y no solo el de destino, ya que es allí donde el exportador transmite el riesgo al importador. (p.86).

- **CIF**

De acuerdo con Álvarez y Figueroa (2021) agrega información sobre el incoterm CIF:

Cost, Insurance and Freight (CIF; en español, “coste, seguro y flete”): el exportador entrega la mercancía a bordo del buque designado, de acuerdo con las prácticas (operativa) del puerto. También es posible que el exportador obtenga la mercancía ya entregada en estas condiciones para su transporte hasta destino. (pp.86-87).

Multimodales.

- **EXW**

De acuerdo con Álvarez y Figueroa (2021):

Ex Works (EXW; en español, en fábrica): se realiza entrega en el local o instalaciones del vendedor, sin ningún movimiento de carga o transporte. No acarrea

ningún costo adicional. Es un término que para el exportador conlleva obligaciones mínimas; pero, por el contrario, implica costes y riesgos máximos para el importador. (p.80).

- **FCA**

Según (Álvarez y Figueroa, 2021):

Free Carrier (FCA; en español, francotransportista): Por parte del exportador se hace entrega de la mercancía al transporte, transportista o persona indicada por el importador en el lugar que este indica. El cargue se realiza en el medio de transporte provisto por el importador dentro de las instalaciones del exportador, o bien este último dispone al transportista la mercancía preparada para su descarga. (p.80).

- **CIP**

Álvarez y Figueroa (2021) agregan información sobre el incoterm CIP:

Carriage and Insurance paid to (CIP; en español, “transporte y seguro pagados hasta...”): además de responsabilizarse por entregar la mercancía al transportista, el exportador suministrará información al importador sobre las coberturas de seguros (que correrán por cuenta de este último) y le proveerá información para contratar coberturas adicionales. (pp.80-81).

- **CPT**

Es un incoterm multimodal, en el cual el vendedor contrata y paga hasta el lugar convenido, mientras tanto el comprador soporta riesgos desde el primer medio de transporte internacional, por lo tanto, de acuerdo con (Álvarez y Figueroa, 2021) agregan la siguiente información “Carriage paid to (CPT; en español, “transporte pagado hasta...”): el exportador entregará la mercancía al transportista que haya contratado para llevarla desde ese lugar (origen) hasta su destino”. (p.81).

- **DAP**

Este incoterm es multimodal y uno de los más nuevos, en donde el vendedor pone a disposición el transporte preparado para descargar en el lugar destino y el comprador corre con los riesgos una vez sea descargada, por lo que, según (Álvarez y Figueroa, 2021) agregan lo siguiente “Delivered at Place (DAP; en español, “entrega en el lugar acordado”): de emplearse este Incoterm deberá tenerse en cuenta la definición clara del punto de entrega, en aras de evitar malentendidos”. (p.81).

- **DPU**

Álvarez y Figueroa (2021) añade información sobre el incoterm DPU:

Delivered at Place Unloaded (DPU; en español, “entregado en el lugar descargado”): el vendedor entrega la mercancía y transmite el riesgo cuando esta se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada, descargada por sus medios y en el punto de destino convenido. Es la única regla Incoterm que obliga al vendedor a poner la mercancía en descarga en el lugar convenido. (p.81).

- **DDP**

De acuerdo con (Álvarez y Figueroa, 2021) agrega información sobre el incoterm DDP:

Delivered Duty Paid (DDP; en español, “entregada derechos pagos”): El exportador entrega mercancía poniéndola a disposición del importador, tras realizar los trámites aduaneros de importación (en el país de destino), lista para ser descargada desde el medio de transporte utilizado, en el lugar / punto de destino acordado. (pp.81-82).

PROCOMER (2020) menciona que, en una entrevista realizada a exportadores de yuca la mayoría indicaron que al exportar trabajan con el incoterm EXW porque la única obligación es realizar la entrega de la mercancía cuando se pone en la planta procesadora, por lo tanto, los costos

con los que tiene que cumplir el vendedor son menores en comparación a los que debe costear el comprador lo cual refleja menos participación y ventaja para el vendedor.

Entes Gubernamentales

Como parte del proceso, para realizar los trámites de exportación existen entes gubernamentales encargadas de dar soporte a esas empresas que deciden exportar pero que no saben cómo hacerlo, por ello, brindan asesoramiento sobre cómo incursionar en mercados internacionales e información de los requerimientos que se deben tener ante otras instituciones públicas según el producto que se desee exportar, por lo que son una pieza fundamental.

PROCOMER

De acuerdo con PROCOMER (2020) agrega la siguiente definición como ente gubernamental encargado de promover exportaciones:

Somos la institución encargada de promover la exportación de bienes y servicios costarricenses en todo el mundo. Además, simplificamos y facilitamos los procedimientos de exportación para satisfacer las demandas de compradores internacionales con la amplia y diversa oferta costarricense a través de duraderas relaciones comerciales. (p.1).

CADEXCO

De acuerdo con la Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO, s.f) agrega la siguiente información sobre ente gubernamental encargado del apoyo al sector exportador:

La Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO) es una organización empresarial, sin fines de lucro, fundada en el año 1981, que agrupa a empresas de bienes y servicios, exportadoras o vinculadas con el proceso exportador y el comercio internacional, con el propósito de promover y coadyuvar en las

exportaciones, su competitividad y desarrollo del comercio exterior en general, en beneficio de Costa Rica y del bien común.

Es importante la participación de estos entes gubernamentales para llevar a cabo exportaciones, pues son organizaciones a las cuales se puede recurrir en primera instancia cuando no se conoce de cómo funcionan los mercados internacionales, de los trámites para poder ingresar y exportar productos conociendo de regulaciones, leyes, políticas, impuestos y demás factores con los cuales estas dos ofrecen un soporte y guía, así como también la presentación de compradores.

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

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

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

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

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

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

La presente investigación, se desarrolla con base en el estudio logístico de exportación de tubérculos producto yuca en la zona huetar norte hacia el mercado de Miami en el primer semestre del 2022, será con un enfoque cualitativo debido a que se desea estudiar cual es el procedimiento por seguir en la logística que conlleva exportar el producto al destino definido, por lo que según los objetivos este es el que se acopla mejor por la información que se necesita recopilar y porque permite desarrollar de mejor manera.

Diseño: Investigación-acción

Se indaga al mismo tiempo que se interviene, comprender y resolver temáticas específicas de una colectividad vinculadas a un ambiente, grupo, programa, organización o comunidad. Se centra en aportar información que guíe la toma de decisiones para proyectos, procesos y reformas estructurales. Cambio social, transformación de la realidad y que las personas tomen conciencia de su papel en el proceso de transformación: observar, pensar y actuar hasta que todo quede resuelto (ver p. 554 Hernández y Mendoza)

Población y Muestra

Población

Son todos los casos que concuerdan con determinadas características. Las poblaciones deben situarse de manera concreta por sus características de contenido, lugar, tiempo y accesibilidad, para esto se debe delimitar la unidad a estudiar. Conjunto finito o infinito con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación, queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio.

Muestra.

Es un subgrupo de la población o universo que interesa al investigador, y será de quienes se obtendrá la información y deberá ser una muestra probabilística o no probabilística, representativa de la población (dependiendo del enfoque y diseño de la investigación).

Muestra cualitativa

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

- ✓ Por conveniencia (casos disponibles a los que se tiene acceso). Poner cita textual

De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018) agregan la siguiente definición de muestra por conveniencia:

Estas muestras están formadas por los casos disponibles a los cuales tenemos acceso”. Tal fue la situación de Rizzo (2004), quien no pudo ingresar a varias empresas para efectuar entrevistas a profundidad en niveles gerenciales acerca de los factores que conforman el clima organizacional, y entonces decidió entrevistar a compañeros que junto con ella cursaban un posgrado en desarrollo humano y eran directivos de diferentes organizaciones. (p.433).

Tabla 1: Muestra

# Entrevistado	Puesto	Razón
No 1	Gerente empresa exportadora	Conocimiento sobre exportación de yuca.
No 2	Gerente de empacadora de yuca	Experto en empaque y embalaje de yuca.
No 3	Asesor técnico	Conocimiento sobre exportaciones
No 4	Asesor de comercio exterior	Conocimiento sobre mercados internacionales
No 5	Pricing & customer service	Experta en logística internacional del producto
No 6	Gerente empresa exportadora	Conocimiento sobre exportación de yuca.
No 7	Asesora logística	Conocimientos en logística internacional
No 8	Gerente comercial	Experto en logística de exportación
No 9	Sea Logistics Reefer Manager	Experto en logística de transporte refrigerado
No 10	Pricing internacional	Experta en logística internacional del producto.
No 11	Asesora de logística	Conocimientos en logística internacional

Nota: Elizondo, 2022

Unidades de Análisis

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

1. El investigador revisa todo el material (conjunto de datos)
2. Se identifica un tipo de segmento para ser caracterizado como unidad constante).
3. Codificar para determinar pertinencia: codificación abierta (comparar unidades de análisis para determinar categorías relevantes para el planteamiento del problema).
4. El investigador puede mantener o cambiar la unidad.
5. UNIDAD – CATEGORÍA – CODIFICACIÓN (todas relacionadas unas con otras).
6. Categorías de análisis: técnicas para generarlas:
 - a. AGRUPAMIENTO: anotar temáticas vinculados al planteamiento, señalar cuáles son comunes (se repiten una y otra vez) y por último se agrupan.
 - b. TÉCNICAS DE ESCRUTINIO:
 - i. REPETICIONES: la más fácil para identificar categorías
 - ii. CONCEPTOS LOCALES o usados frecuentemente en el contexto del estudio (expresiones reveladoras propias del ambiente al que pertenece el colaborador).
 - iii. METÁFORAS Y ANALOGÍAS (ayuda a localizar categorías con significado).
 - iv. TRANSICIONES: cambios que ocurren de manera natural en conversaciones e interacciones).
 - v. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS (del lenguaje verbal y no verbal).
 - vi. CONECTORES LINGÜÍSTICOS Y ADVERBIOS, PRONOMBRES O SIMILARES (grupos de palabras y términos que las conectan).
 - vii. DATOS PERDIDOS O NO REVELADOS (preguntarse qué falta o perdido).
 - viii. MATERIAL VINCULADO A LA TEORÍA (se examina el ambiente o contexto, las perspectivas de los participantes y sus

percepciones y lo que piensan de otras personas, entre otros. Relación entre las categorías y las preguntas de investigación y también buscar nuevas perspectivas).

Tabla 2: Unidades de análisis

OBJETIVO	UNIDAD	Categorías	DEF. CONCEPTUAL	INSTRUMENTALIZACIÓN
Explicar la tramitología para la exportación e ingreso de yuca hacia el mercado de Miami.	Tramitología exportación	Barreras no arancelarias Sistemas aduanales Agilización de procesos Conocimiento de mercado Tratados de libre comercio Entes gubernamentales Disponibilidad de contenedores Infraestructura portuaria Automatización de documentos	Para PROCOMER (2020), es necesario conocer los requerimientos debido a: "Todos los productos tienen distintas oportunidades y regulaciones según sus características y el destino que se elija, por lo tanto, el proceso siempre es diferente". (párr. 1).	De la pregunta 1 a la 5.
Investigar el proceso logístico requerido para la exportación de yuca al mercado de Miami.	Proceso logístico	Reducción de costos Calidad Embalaje óptimo Operadores logísticos	Para Breval, Follmann, Pinheiro y Rodríguez (2016): "La logística puede ser considerada la gestión estratégica de la adquisición, traslado y almacenaje de materiales	De la pregunta 6 a la 10.

		Proveedores Bookings Seguro de carga	y productos acabados, sus informaciones relacionadas, mediante el canal de distribución, maximizando el lucro presente y futuro”. (párr.10).	
--	--	--	--	--

Nota: Elizondo, 2022

Instrumento

Según Hernández y Mendoza (2018) definen el instrumento de la investigación de la siguiente forma:

El propio investigador. Sí, el investigador es quien, mediante diversos métodos o técnicas, recoge los datos (él es quien observa, entrevista, revisa documentos, conduce sesiones grupales, etc.). No solo analiza, sino que es el medio de obtención de la información. (p.443).

Entrevista

La entrevista es el instrumento que se utilizará en esta investigación ya que permita recolectar la información teniendo comunicación directa con la persona, por lo que al respecto Hernández y Mendoza (2018) indican “las entrevistas implican que una persona entrenada y calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas. Su papel es crucial, resulta una especie de filtro”. (p.269).

Proceso de Recolección de Datos

La recolección de la información será realizada por medio de entrevistas, las cuales se aplicarán a personas expertas en el tema y seleccionadas para la muestra de investigación, asimismo, se ejecutará un cuestionario de elaboración propia con preguntas abiertas con el fin de adquirir conocimiento, por lo tanto, las respuestas que se obtengan se analizarán mediante las

categorías que se derivan de los objetivos específicos para finalmente responder la pregunta problema.

Cada una de las preguntas es generada de acuerdo con los objetivos específicos del presente estudio, por lo tanto, se busca que las respuestas brindadas por los entrevistados tengan información suficiente y acertada para el desarrollo de la investigación. Agregando a esto que por la pandemia que atraviesa el país, las entrevistas se realizarán mediante plataformas digitales adaptándose a la situación actual y la disponibilidad de dispositivos electrónicos para llevarlas a cabo.

Con respecto al cuestionario son 4 preguntas de cada objetivo relacionadas a la tramitología para la exportación y el ingreso de yuca a Miami y, por otra parte, para conocer diferentes factores que determinan el proceso logístico que se debe llevar a cabo. Por lo tanto, se busca que sean personas y empresas que hayan exportado con anterioridad y a entidades que se encarguen de promover exportaciones, por lo tanto, la muestra será principalmente de la Zona Huertar Norte.

Cabe destacar, que la muestra del estudio se eligió por el conocimiento que poseen las personas y entidades expertas en temas relacionados al comercio internacional, como lo es exportación y logística de yuca fresca, por ende, se tomaron en cuenta debido a que conocen del tema, por lo que brindarán información certera y adecuada para realizar el análisis de las unidades y las categorías propuestas con el fin de profundizar en el proceso logístico de exportación.

En efecto la entrevista y el cuestionario son procesos importantes para poder obtener la información objeto de estudio que se desea investigar, por lo tanto, según (Hernández y Mendoza, 2018) agregan lo siguiente “lo que se busca en un estudio cualitativo es obtener datos (que se convertirán en información) de personas, otros seres vivos, comunidades, situaciones o procesos en profundidad; en las propias “formas de expresión” de cada unidad de muestreo”. (p.443).

Fuentes de Información

Fuente primaria

Para el presente estudio se utilizarán diferentes recursos académicos y datos de búsqueda como libros, tesis, revistas, documentos oficiales de instituciones públicas y privadas, informes y proyectos de investigación para obtener los datos requeridos con el fin de desarrollar el estudio por medio de fuentes confiables debido a que es importante que contengan contenido original plasmado por autores para poder encontrar resultados que sean eficientes para la investigación.

De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018), las fuentes primarias:

En todas las áreas de conocimiento, las fuentes primarias más utilizadas para elaborar marcos teóricos son libros, artículos de revistas científicas y ponencias o trabajos presentados en congresos, simposios y eventos similares, entre otras razones porque son las que sistematizan en mayor medida la información, profundizan más en el tema que desarrollan, son examinadas y arbitradas por investigadores o profesionales experimentados. (p.76).

Para el escrito a desarrollar, las fuentes primarias también se obtendrán por medio de entrevistas a diferentes personas que tengan conocimiento de las exportaciones de yuca fresca, a instituciones relacionadas con el tema, esto para recolectar la información necesaria y poder conocer el criterio de las mismas sobre los trámites para la exportación e ingreso de la yuca al mercado de Miami así como también de los procesos logísticos Dichas entrevistas permitirán un intercambio de conocimiento sobre cuál es el procedimiento para la logística de exportación.

Fuente secundaria

Para la presente tesis, las fuentes secundarias de información también son importantes porque estas se basan en las primarias y, por lo tanto, se utilizarán enciclopedias, antologías, directorios, libros o artículos que interpretan otros trabajos o investigaciones, debido a

que estas contienen un análisis o interpretación y las mismas pueden tener validez para la recopilación de información que sea de utilidad para ampliar el estudio y confirmar hallazgos.

Para esta investigación, se hará uso tanto de fuentes primarias como secundarias para la recolección de información relevante, por lo tanto, según Gómez (2018), la fuente secundaria “hace referencia cuando una institución, empresa o persona, utiliza para su estudio datos estadísticos no recogidos por ella, sino provenientes de una fuente primaria y luego las publica o difunde, esa nueva publicación será una fuente secundaria” (p. 42).

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el presente capítulo se muestra la información recopilada a través de las entrevistas, por lo que se analizan las respuestas de empresas exportadoras, emparadoras, operadores logísticos e instituciones gubernamentales relacionadas con el producto yuca. Este análisis implica explicar los resultados obtenidos de las diez preguntas previamente estructuradas, con el propósito de conocer el criterio de respuesta de cada experto interrogado y, de esta manera, relacionarlos con las bases teóricas antes descritas.

Seguidamente, se observa la tabla número tres, la cual se encarga de describir y analizar cada categoría de análisis derivadas de los objetivos específicos. De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018) agrega “segmentos de los datos narrativos para ir generando o descubriendo categorías que describan los conceptos de interés y sus vínculos, los cuales conforman el planteamiento del problema y permiten entender el fenómeno bajo análisis” (p. 472).

Tabla 3: Categorías de la Investigación

Unidad	Categorías
Tramitología exportación	1. Barreras no arancelarias 2. Sistemas aduanales 3. Agilización de procesos 4. Conocimiento de mercado 5. Tratados de libre comercio 6. Entes gubernamentales 7. Disponibilidad de contenedores 8. Infraestructura portuaria 9. Automatización de documentos
Proceso logístico	1. Reducción de costos 2. Calidad 3. Embalaje óptimo 4. Operadores logísticos 5. Proveedores 6. Bookings 7. Seguro de carga

Nota: Elizondo, 2022

Unidad de Análisis 1: Tramitología exportación

Esta primera unidad de análisis hace referencia a la tramitología de exportación necesaria para exportar yuca al mercado de Miami. En esta etapa de investigación, se pretende indagar sobre los permisos y requisitos con lo que se debe cumplir para enviar el producto desde Costa Rica hasta el destino designado. Por lo tanto, es un factor importante al momento de iniciar en el proceso seguidamente, se pueden observar las diversas categorías que salieron de dicha unidad:

1. Barreras no arancelarias
2. Sistemas aduanales
3. Agilización de procesos
4. Conocimiento de mercado
5. Tratados de libre comercio
6. Entes Gubernamentales
7. Disponibilidad de contenedores
8. Infraestructura portuaria
9. Automatización de documentos

Categoría 1. Barreras no arancelarias

Descripción.

Como primera categoría surgen las barreras no arancelarias, un factor que los entrevistados indican que es principal por motivo de que para poder ingresar a mercados internacionales lo primero y fundamental que se necesita es contar con todos los permisos y requisitos requeridos para que la mercancía salga de Costa Rica e ingrese al país destino, pues es crucial que el proceso se realice de manera correcta, por lo mencionado anteriormente, se indican las siguientes respuestas:

“Para tramitología los aspectos importantes a tomar en cuenta son los permisos arancelarios como la nota técnica y además al ser un producto agrícola se necesita registro ante el Servicio Fitosanitario del Estado.” (Entrevistado 4)

“Se necesita contratar una agencial aduanal, contar con registro de exportador ante Procomer y cumplir con todas las legislaciones nacionales e internacionales para que el producto cumpla con el etiquetado.” (Entrevistado 5)

“Las barreras no arancelarias para conocer de los permisos de importación en USA y de exportación aquí en Costa Rica.” (Entrevistado 8)

“Se necesita al ser producto fresco tener certificado fitosanitario, así como los demás documentos de exportación, además tener registro ante la FDA.” (Entrevistado 9)

“Todos los trámites y permisos necesarios en CR y Miami para poder llevar a cabo el proceso de exportación con éxito.” (Entrevistado 11)

Análisis.

Las barreras no arancelarias son permisos y regulaciones que se deben conocer debido a que para iniciar un posicionamiento en mercados internacionales estas influyen en si el producto puede ingresar al mercado o no, de aquí la importancia de conocer cuales según el producto y el destino a exportar para poder asegurar un cumplimiento de estas y que así el exportador pueda realizar de forma exitosa y correcta su camino a la internacionalización. Al respecto Baena (2018), citado por Boza y Fernández (2014), define las barreras no arancelarias como:

Es una BNA cualquier medida distinta a un arancel que pueda afectar el comercio de las mercancías importadas; así dentro de esta categoría se pueden destacar las medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas, los obstáculos técnicos al comercio que exigen cambiar las características técnicas de las importaciones. (párr.22)

Para la yuca al ser un producto que pertenece a los tubérculos y vegetales frescos, el tema de las barreras no arancelarias tiene importancia, ya que se necesita cumplir con medidas fitosanitarias en Costa Rica como lo es la nota técnica 265 y además en Estados Unidos se debe cumplir con la ley FDA, lo que hacen es poder garantizar y dar seguridad de que el producto a ser exportado y consumido en un mercado internacional cumple con las especificaciones para ser inocuo.

Categoría 2. Sistemas aduanales

Descripción.

La segunda categoría que surge a partir de lo indicado por los entrevistados de la muestra hace referencia a los sistemas aduanales, estos forman parte fundamental de los procesos aduanales para realizar el despacho de la mercancía hacia su destino, pues, a través de esos sistemas, se logra agilizar la elaboración de documentos esenciales en la exportación como por ejemplo la declaración única aduanera, entre otros, para dar forma a esta categoría, los entrevistados respondieron lo siguiente:

“El tiempo de respuesta del MAG y Ministerio de Salud, por lo tanto, también se debe hacer con anticipación los trámites para obtener los permisos necesarios.” (Entrevistado 3)

“Los sistemas operativos del estado (EL-TICA-Vuce 2.0) usualmente se caen los sistemas en tiempos de apremio.” (Entrevistado 10)

“Una caída en los sistemas puede afectar los tramites de documentación por ejemplo en el caso del DUA y nota técnica que son muy importantes.” (Entrevistado 11)

Análisis.

Los sistemas aduanales son aquellos que permiten elaborar documentos que son de carácter aduanero de manera electrónica para la exportación, estos lo que hacen es simplificar los procesos

ya que al hacer uso de dispositivos electrónicos y la conexión a internet hacen más fácil y rápida la elaboración de declaraciones únicas aduaneras, notas técnicas, conocimientos de embarque, sin embargo, un fallo o una caída en estos sistemas puede afectar grandemente en los despachos.

De acuerdo con el Servicio de Administración Tributaria (SAT, s.f) agrega la siguiente información según como en México definen el concepto de sistemas aduanales:

Con el sistema electrónico aduanero, las personas que realicen operaciones de comercio podrán realizar a través de un solo punto de entrada, todos los trámites de importación, exportación y tránsito de mercancías y llevar a cabo el despacho aduanero con documentos digitales y electrónicos, empleando firmas electrónicas y sellos digitales. (párr.1)

Cabe recalcar que en Costa Rica el sistema usado para la elaboración de documentos y demás asuntos aduanales es el sistema TICA, el cual está sujeto a fallos, caídas y hasta a hackeos como ya se conoce que ha sucedido, todas estas eventualidades causan grandes retrasos para coordinar los embarques entrantes y salientes lo cual genera que se extiendan plazos y que puedan existir pérdidas para los exportadores que tienen exportaciones ya negociadas y programadas con sus compradores. Por lo tanto, a pesar de ser un sistema que facilita en gran medida también tiene debilidades que encarecen la eficiencia en los procesos aduanales de Costa Rica.

Categoría 3. Agilización de procesos

Descripción.

Según las respuestas de los entrevistados, esta categoría se refiere a las mejoras que se incorporan a los sistemas aduanales y diligencias necesarias para la exportación día con día con el fin de poder generar mayor competitividad a nivel país y además que esto reduzca tiempos en trámites para que las mercancías sean despachadas con más rapidez, por lo tanto, la agilización en los procesos pone en ventaja al exportador con su comprador. Por estos argumentos, se mencionan las siguientes respuestas:

“Se tiene como ventaja que la promotora de comercio exterior y el ministerio de agricultura han agilizado mucho el proceso para obtener los permisos por ejemplo con el MAG el certificado fitosanitario.” (Entrevistado 1)

“El exportador puede hacer sus propias Duas y así se ahorra costos en contratar agente aduanero, por otra parte, que el formulario de autorización de desalmacenaje de la nota técnica ahora es electrónico por lo que el SFE lo envía electrónicamente hasta USA.” (Entrevistado 4)

“La digitalización de los documentos de que ahora ya no se envían couriers con los documentos hasta el destino, sino que ahora todo se puede enviar por correo.” (Entrevistado 9)

Análisis.

Con el pasar de los años han incrementado las exportaciones e importaciones así en conjunto con la globalización, por esta razón, el comercio internacional se ha visto en la necesidad de realizar mejoras desde que se produce hasta que la mercancía llega a su destino, por lo tanto si el comercio a nivel mundial crece asimismo debe existir una agilización en los procesos porque cada día es mayor el volumen de mercancías que se mueven alrededor del mundo, así que es fundamental para la coordinación del embarque y preparación de documentos, pues se evitan retrasos.

La agilización de procesos lo que hace es beneficiar al comercio internacional, a mejorar las relaciones comerciales entre exportadores e importadores alrededor del mundo, así como los procedimientos logísticos, por lo tanto, al respecto Oracle (2021) menciona de la importancia de este tema “Mejore el servicio al cliente proporcionando plazos de entrega precisos mediante el seguimiento de los envíos en tiempo real y reduzca posibles retrasos en la aduana.” (p.5)

Categoría 4. Conocimiento de mercado

Descripción.

Esta categoría refleja la importancia de conocer el mercado al que se desea exportar ya que si se hace un estudio de mercado se puede conocer los requerimientos, exigencias en cuanto al producto y demás factores esenciales a conocer, por lo tanto, cuando es un mercado bastante conocido porque se caracteriza por tener apertura hacia el producto y que provenga de Costa Rica genera ventajas para reforzar relaciones comerciales. Por estos motivos, se indican las respuestas de los entrevistados, que reflejan el impacto de este factor:

“Una de las ventajas es menos requisitos ya que el mercado es menos exigente en el sentido de la calidad y que por ubicación el producto llega más rápido.” (Entrevistado 2)

“De realizarse una tramitología correctamente y con un buen análisis ya que puedan cubrir todo lo que soliciten para embarcar, puede traer muchos beneficios ya que se evitaban problemas.” (Entrevistado 6)

“Debido a que es un producto con una aceptación buena en el mercado es más fácil poder realizar las exportaciones y como es un mercado bien conocido.” (Entrevistado 10)

Análisis.

El conocimiento de un mercado es un punto clave para empezar a exportar debido a que para que exista la posibilidad de posicionamiento es porque anteriormente se estudió el mercado para conocer las preferencias de consumo por áreas, las barreras arancelarias y no arancelarias, las restricciones, puertos de entrada, ya que estos factores permiten determinar el éxito o pérdidas que puedan surgir al intentar internacionalizarse, de hecho SICEX (2022) menciona la importancia de un estudio de mercado:

Los estudios de mercado se componen por una serie de documentos que cumplen el propósito de recopilar, organizar y analizar información sobre el panorama internacional. Lo anterior, con el objetivo de establecer estrategias que permitan

exportar un producto de forma mucho más efectiva y con menos riesgos de pérdida en términos de tiempo e inversión. (párr.3)

Cabe recalcar que Miami es un destino bastante común para la yuca, debido a que es un Estado donde hay mucha concentración de población latina y demás personas que tienen preferencia hacia este producto, esto genera que sea un mercado ya conocido porque muchas empresas costarricenses exportan a este destino, por lo cual ya existe una ruta y estructura de requisitos a seguir que ya es conocida por los exportadores, esto hace el proceso más fácil hasta para las empresas que empiezan a internacionalizarse porque pueden recibir un mayor apoyo porque los estudios de mercado ya están hechos.

Categoría 5. Tratados de libre comercio

Descripción.

La presente categoría es denominada la numero cinco y hace referencia a los tratados de libre comercio. Este tema les da valor agregado a las exportaciones porque al existir un acuerdo de estos entre ambos países hay muchos beneficios que se pueden aplicar a cada exportación como lo es el caso de la reducción o la eliminación del arancel a la importación. De la presente categoría, se derivan las siguientes opiniones brindadas por los entrevistados:

“Hay ventajas a la hora de exonerar ciertos impuestos en la exportación, por ejemplo, exentos del IVA o al utilizar servicios de logística para productos agrícolas y que son perecederos.” (Entrevistado 3)

“Al haber un TLC con USA hay beneficios y que como es un mercado bastante estudiado y maduro todo se conoce, por lo tanto, hay información para todos aquellos nuevos exportadores.” (Entrevistado 5)

“La existencia de un TLC entre estos dos países permite que haya beneficios en la exportación que se pueden aprovechar.” (Entrevistado 11)

Análisis.

Los Tratados de Libre Comercio siempre tienen objetivos ya acordados que permitan beneficiar a todos los países miembros, por lo que según Ministerio de Economía y Finanzas de Perú (2022) agrega lo siguiente “Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.” (párr.1)

Aplicar un Tratado de Libre Comercio al realizar una exportación lo que genera es ventajas al exportador porque le está ofreciendo al importador la oportunidad de dar un mejor precio final del producto a sus consumidores porque como se conoce el arancel lo que hace es encarecer el producto importado, aparte de que también esto incrementa la competitividad exportadora ante otras empresas que vendan el mismo producto pero que sean de otras naciones en donde no exista un TLC. En resumen, permite crear relaciones comerciales más estables y duraderas.

Categoría 6. Entes Gubernamentales

Descripción.

Esta categoría indica que los productores nacionales se enfrentan a ciertas situaciones cuando desean internacionalizar su producción, entre esas se encuentra el desconocimiento del mercado, de las certificaciones necesarias y de los trámites para realizar una exportación. Por esta razón, existen instituciones en el país que se encargan de dar asesoramiento, preparación y un seguimiento continuo que forman parte fundamental de cada pequeña y mediana empresa. De la presente categoría, se tienen las siguientes opiniones:

“Es bueno el apoyo recibido Por PROCOMER, Ministerio de Agricultura ya que están a la par y dan acompañamiento, siempre hay mucha disponibilidad.” (Entrevistado 1)

“Se considera bueno, en la actualidad hay más apoyo y más incentivo ya que imparten capacitaciones para aprender puntos clave para exportar así que lo que hacen es orientar.”
(Entrevistado 2)

“Para productos agrícolas en CR este tipo de exportación es importante, por ejemplo, está el Buyers Trade Mission en donde se reúnen vendedores y compradores para entablar una negociación lo cual beneficia bastante a empresas costarricenses que desean exportar y que aún no tienen comprador.” (Entrevistado 4)

“Hay mucho apoyo por parte de Procomer, este es un gran aliado ya que tiene oficinas en varios Estados de USA y como este mercado tiene una ruta bien trazada desde hace años esto facilita el apoyo.” (Entrevistado 5)

“Hay un acompañamiento por parte de Procomer que se lo dan quienes quieran exportar y que no tienen conocimiento.” (Entrevistado 8)

“Instituciones como Procomer dan apoyo con capacitaciones sobre temas de exportación agrícola, asesoración y hasta en la búsqueda de compradores.” (Entrevistado 10)

Análisis.

Se puede concluir al evaluar las respuestas obtenidas, que efectivamente cualquier empresa que desee empezar a vender a mercados internacionales tiene un apoyo total de PROCOMER, la cual cumple con su función de brindar un asesoramiento para que las empresas lleven a cabo los permisos ante las instituciones competentes, además de que imparten capacitaciones con el fin de poder transmitir conocimiento fundamental a todas las empresas según sea su sector y producto en específico.

De modo que el mejor aliado para los pequeños y medianos productores es la promotora de comercio exterior de Costa Rica catalogada como la mejor a nivel mundial, la cual lo único que recibe son buenos comentarios por parte de aquellas empresas que ya están posicionadas en

mercados internacionales y también de las que están en camino a la internacionalización, por lo tanto, está confirmado que la institución ayuda desde el inicio hasta a poder conseguir potenciales clientes.

Categoría 7. Disponibilidad de contenedores

Descripción.

En la categoría 7 se va a analizar el tema de la disponibilidad de contenedores debido a que para coordinar una exportación se debe realizar con antelación por todas las variables que se deben de tomar en cuenta para poder realizar el envío en el tiempo acordado con el comprador, una de ellas es la disponibilidad de contenedores que manejen las navieras. Por ello, se toman en cuenta las fuentes de información, con las diversas opiniones dadas en la entrevista, las cuales son las expuestas a continuación:

“Algo que se debe mejorar es la disponibilidad de contenedores más que nada cuando hay altas temporadas de cosecha de otros productos que también se exportan como el caso del melón.”
(Entrevistado 2)

“La disponibilidad de contenedores ya que existe una escasez de reefers para exportar carga perecedera.” (Entrevistado 10)

Análisis.

Al realizar una exportación uno de los factores esenciales es determinar si existe la posibilidad de conseguir contenedor para el flete marítimo, debido a que ha aumentado la demanda a nivel mundial y, por otra parte, la pandemia de Covid-19 generó escasez mayormente en el año 2020 en cuanto a la rotación de los mismos entre importaciones y exportaciones, en donde se vio afectada la zona del trópico del mundo, pues esta produce productos frescos perecederos, entre ellos, la yuca.

Cabe señalar que esta situación afectó en gran medida en el primer año de pandemia a exportadores de todo el mundo incluyendo a Costa Rica, lo cual, si generó pérdidas económicas y por ende también disminuyó la competitividad para realizar envíos periódicos a los clientes, pero en la actualidad las repercusiones que enfrenta este sector son realmente mínimas, por lo que ciertamente se puede destacar que el comercio internacional se ha ido recuperando de la crisis de contenedores.

Categoría 8. Infraestructura portuaria

Descripción.

Dicha categoría es analizada porque se menciona en las respuestas de las entrevistas la necesidad de contar con una buena infraestructura portuaria en el país, la misma que facilite las maniobras para llevar a cabo el embarque, cabe recalcar que es una pieza clave en el proceso logístico de exportación, porque ayuda mucho a que se realice el envío de la mercancía de forma eficiente y eficaz. Por consiguiente, se verá lo que indican los entrevistados:

“Mejorar las condiciones de infraestructura del país ya que, si se mejora, pues los puertos tendrían más capacidad para los barcos y esto hará que dure menos el tránsito del transporte para los productos perecederos.” (Entrevistado 3)

“La parte de infraestructura, mejorar las vías de acceso y sobre todo la capacidad en puertos para poder dar abasto, así como también mejorar los scanner por el tema de sustancias ilegales que afectan otras mercancías.” (Entrevistado 5)

“Mayor capacidad de infraestructura portuaria y el tema de que hay un monopolio en cuanto a navieras.” (Entrevistado 8)

Análisis.

Un mejoramiento en la infraestructura portuaria permite que haya accesibilidad en cuanto a que ingresen buques al país que cuenten con mayor capacidad de espacio para contenedores, lo cual genera que se pueda movilizar más volumen mercancía en un solo envío, además produce reducción en tiempos de espera, así como también del estimado para realizar las maniobras de manejo a nivel interior de puerto para realizar el despacho. Por estos motivos, es fundamental hacer mejoras que al final benefician tanto al país como a todo el sector exportador.

Según indica el quinto entrevistado las mejoras se deben realizar también a nivel de poder traer mayor tecnología a los puertos, por ejemplo, los scanner son necesarios para poder tener un mayor control de las mercancías que entran y salen, pues estos permiten detectar cualquier sustancia ilegal. En Costa Rica APM Terminals cuenta actualmente con solo un mecanismo de estos en funcionamiento, por lo que significa que hay menos control, pero, por otra parte, se requiere de una gran inversión para la adquisición de más equipo.

Categoría 9. Automatización de documentos

Descripción.

En cuanto a la automatización de los documentos, este es un camino a la eficiencia de los procesos de exportación de Costa Rica, actualmente se han hecho mejoras en que documentos de carácter obligatorio ya no sean enviados por curier al país destino, sino que puedan ser realice por medio del correo electrónico, pero se determina que aún existen procesos que no cuentan con cierta facilidad y que, de hacerlo, podría contribuir en la facilitación del comercio. Lo anterior puede ejemplificarse al observar la respuesta obtenida según la muestra:

“Que no haya que ir hasta las oficinas para hacer el registro de la SFE, sino que más bien se incluya en el sistema de VUCE, también que cuando se haga el FAD que el sistema tenga aprobación automática para no tener tanto tiempo de espera.” (Entrevistado 4)

“Algo de mejorar sería una revisión automática de las notas técnicas o FAD ya que de forma física conlleva más horas lo cual genera atrasos.” (Entrevistado 9)

Análisis.

Los entrevistados coinciden en que una de las mejoras importantes que falta por realizar a los tramites de exportación es que el formulario de autorización de desalmacenaje o lo mismo que nota técnica tenga aprobación automática, ya que estos son revisados por agentes que se deben tomar su tiempo para revisar todas las pendientes para exportación lo cual puede generar esperas de hasta más de 24 horas y esto en consecuencia produce que se alargue el plazo para que la mercancía sea aceptada y se pueda movilizar.

La automatización es una parte esencial para mejorar las gestiones al momento de exportar y la pandemia de Covid demostró la necesidad de ajustarse a la situación y que la única manera era adaptarse y poder seguir realizando las diligencias, pero de una manera más eficiente y eficaz para ayudar a los exportadores, de acuerdo con The Logistics World (2021) agrega “La pandemia de Covid-19 puso en evidencia que hoy no es posible ser competitivos sin tecnología.” (párr.14)

Unidad de Análisis 2: Proceso logístico

La segunda unidad de análisis corresponde a los procesos logísticos que se deben aplicar durante toda la exportación. Esta investigación se enfoca en todos aquellos pasos necesarios a tomar en cuenta en la logística que se coordina desde la cosecha hasta que el producto llegue a su destino final. Al desarrollar de manera efectiva las diferentes entrevistas se logran conseguir las siguientes categorías para realizar el respectivo análisis:

1. Reducción de costos
2. Calidad
3. Embalaje óptimo
4. Operadores logísticos
5. Proveedores
6. Bookings
7. Seguro de carga

Categoría 1. Reducción de costos

Descripción.

En una exportación el tema de la reducción de costos en los procesos logísticos de transporte, así como también del manejo de mercancías representa un punto principal para las pequeñas y medianas empresas, ya que esto permite reducir el precio final de la mercancía al cliente y así convirtiendo al producto en más competitivo para los mercados internacionales. Lo mencionado se justifica con las siguientes respuestas que brindaron los entrevistados:

“Hay beneficio por el hecho de ahorrarse costos, también porque ayuda a mejorar relaciones entre el exportador y el importador ya que se logra que el producto llegue a tiempo a su destino.” (Entrevistado 1)

“El beneficio más importante es no tener que pagar más a las navieras por la demora de tiempos de espera en el contenedor.” (Entrevistado 4)

“Tener el conocimiento de las implicaciones al momento de usar incoterms ayuda a tener un mejor control logístico para no incurrir en costos de más si no se tiene una buena asesoría en el proceso.” (Entrevistado 9)

“El poder reducir costos por un mal manejo, así como evitar retrasos desde que se transporta internamente hasta el transporte internacional.” (Entrevistado 10)

Análisis.

Los costos para las empresas exportadoras de yuca son de uno de los puntos esenciales, debido a que como es un sector que está conformado principalmente por pequeñas y medianas empresas la capacidad económica no es igual en comparación con empresas de estructura grande, por lo tanto, el poder reducir costos en cualquiera de las etapas que permiten colocar el producto

fuera del país genera que se le pueda ofrecer al cliente un mejor precio en relación con otros proveedores.

La reducción de costos está muy relacionada con la forma en como los encargados coordinan toda la cadena de suministro porque un buen manejo, la toma decisiones correctas y a tiempo beneficia en gran manera al exportador que se ahorra incurrir en costos por una gestión incorrecta, lo cual permite proyectar mayores márgenes de ganancia y ganar competitividad. De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2016) agrega sobre la importancia de los costos en el comercio:

Los costos del comercio tienen importancia. Ejercen una gran influencia sobre las corrientes comerciales, sobre quién comercia, con qué productos y con quién; sobre los lugares en los que se fabrican los productos y se ofrecen los servicios; y sobre los bienes y servicios disponibles para los consumidores y los precios que han de pagar por ellos. (p.2)

Categoría 2. Calidad

Descripción.

La segunda categoría detalla la calidad, la cual es una característica necesaria tanto para el producto, así como el empaque y embalaje, ya que esta misma permite un mayor desarrollo, así como posicionamiento de la yuca en el mercado destino, por lo que es un requerimiento de suma importancia para el cliente el cual debe ser tomado en cuenta por el exportador. Lo anterior se respalda con las siguientes respuestas manifestadas por las personas de la investigación:

“Una de las características principales son las normas de calidad establecidas, en cuanto a empaque se utiliza cartón de 16 kilos y tarimas de madera ya que así lo solicitan mayormente, pero siempre hay que ajustarse a lo que diga el importador.” (Entrevistado 1)

“El empaque y embalaje tiene que ver con el tipo de calidad que se envíe y también con el transporte, generalmente la yuca va empacada en cajas de cartón por ejemplo de 14 y 15 kilos y a otra parte se envía a 16 y 23 kilos, el tipo de cartón es genérico y el embalaje es la tarima de madera que debe estar certificada, es decir debe tener la numeración de quien la fabricó para que se garantice que la tarima va libre de insectos.” (Entrevistado 2)

“Conocimiento del producto para poder elegir el mejor empaque y embalaje que permita mantener la calidad y es importante que no le entre humedad.” (Entrevistado 7)

“Según el codex alimentarius, se deben de cumplir con características en el control de calidad.” (Entrevistado 10)

Análisis.

Al tener en cuenta las respuestas brindadas por las personas participantes en las entrevistas, mencionan que la calidad del producto debe ser preservada por medio del empaque y embalaje escogido ya que como parte de las exigencias de mercado es fundamental conocer en cuanto a la calidad de preferencia según el cliente así mismo para satisfacer a los consumidores finales, por lo que ajustarse a los requerimientos internacionales posiciona de una mejor manera al exportador. Al respecto PROCOMER (2021) detalla lo siguiente:

El sector agrícola de Costa Rica acumula más de 135 años de experiencia cosechando una amplia diversidad de frutas y vegetales frescos, lo cual nos ha hecho destacar en mercados internacionales por el sabor y color de nuestros productos, así como por la calidad certificada y excelentes procesos de producción que caracterizan al sector exportador costarricense. (párr. 5)

De lo anterior también se desprende que se beneficia al país, pues es reconocido por sus producciones agrícolas certificadas con calidad, lo cual produce que se pueda sobresalir al comercializar en mercados extranjeros y más en el caso de la yuca la cual lleva años de haber sido

descubierta como un producto exitoso y apetecible para los estadounidenses, en síntesis, garantizar un buen control de calidad siempre es ventaja para una buena aceptación y colocación.

Categoría 3. Embalaje óptimo

Descripción.

La tercera categoría hace referencia al embalaje óptimo, esta es una característica primordial al momento de elegir lo que protegerá la mercancía a ser enviada, por esta razón se necesitan ciertos criterios que se ajustan al producto y su presentación para de esta forma determinar el embalaje que permita asegurar y garantizar la longevidad en su tránsito hacia el destino. Seguidamente, se detalla los comentarios de los encuestados para la presente categoría:

“El embalaje debe ser el óptimo para manipular la carga y que la estiba lleve las cantidades necesarias de cajas para que no se dañe el producto.” (Entrevistado 4)

“Tomar en cuenta la temperatura del contenedor y que el empaque y embalaje sea el óptimo para que se preserve hasta el destino.” (Entrevistado 8)

“Tomar en cuenta el etiquetado según lo que quiera el comprador y que el embalaje como tal demuestre el origen del producto.” (Entrevistado 9)

“En general hay que asegurar que el producto esté bien embalado para que no haya contaminación en el contenedor y que se cumpla con el empaque y etiquetado adecuado.” (Entrevistado 11)

Análisis.

Según menciona el entrevistado número once el embalaje más óptimo es aquel que se adecue al producto de manera que pueda asegurar que se va a mantener en su lugar dentro del contenedor y que este no va a permitir que haya una contaminación dentro del mismo, claramente

cuando se trata de cargas consolidadas se debe procurar que sean de un mismo tipo pero siempre se debe reforzar con el embalaje correcto, que posibilite la llegada al destino en buenas condiciones y previniendo cualquier daño que pueda sufrir la mercancía. De acuerdo con Liderpac (2021) explica la función del embalaje:

El embalaje está pensado para proteger el producto durante el transporte y que este llegue a su destino de una forma segura y eficiente. En el mercado existen multitud de materiales de embalaje, en función del tipo de producto que se necesite o quiera transportar. (párr.3)

Categoría 4. Operadores logísticos

Descripción.

La cuarta unidad hace referencia a los operadores logísticos, los cuales son aquellos auxiliares encargados de brindar servicios completos en cuanto a coordinación de embarques como agenciamiento y transporte internacional, por lo tanto, estas figuras son aliadas de los exportadores al ofrecer una trazabilidad desde origen hasta destino, así que es necesario una buena elección de estos para garantizar un arribo de la mercancía en el tiempo estimado. Por lo que de acuerdo con lo anterior los entrevistados mencionan:

“Tener tarifas competitivas, es decir cotizar con distintos operadores logísticos, además conocer el puerto de entrada que sea el más indicado y que se puede reducir costos ya que hace diferencia en el precio final de venta.” (Entrevistado 9)

“Contar con diferentes navieras para diferentes puertos en destinos para conseguir precios más competitivos.” (Entrevistado 10)

Análisis.

Un punto importante que indican los entrevistados es que es necesario cotizar con distintos operadores logísticos entre estas agencias aduanales y navieras con el fin de obtener tarifas más competitivas y mayores beneficios según lo que se busca, lo ideal es un balance entre el tiempo en tránsito, así como el puerto en destino que se escoja ya que de estas variables dependen los precios del flete internacional. En resumen, es esencial tener distintas opciones con diferentes paquetes para elegir el más conveniente a la operación comercial deseada, según Airpharm logistics (2019) define al operador logístico de la siguiente forma:

se define el operador logístico como la empresa que diseña, gestiona y controla los procesos de la cadena de suministro de otra empresa. El operador logístico, en función del acuerdo comercial establecido, puede actuar en la fase de aprovisionamiento, de transporte, de almacenaje o de distribución de la empresa contratante o en todas ellas. (párr.1)

Categoría 5. Proveedores

Descripción.

Si bien los proveedores son una parte esencial para consolidar una exportación, pero también pueden significar un reto o una limitante si no se cuenta con variedad y sobre todo los adecuados que garanticen disponibilidad de inventario y lo mejor en cuanto a los insumos que ofrezcan, el no contar con proveedores asegurados puede costarle atrasos y grandes pérdidas al exportador con sus clientes. Dicho esto, se observa lo que indicaron los entrevistados:

“Tener proveedores que vendan calidad siempre garantizada, tener personal capacitado y calificado al momento del empaque ya que eso va a garantizar una mayor vida útil y calidad y muy importante tener buenas instalaciones.” (Entrevistado 2)

“Uno de los retos es tener proveedores para la parafina porque tiene actualmente el precio de este insumo es elevado.” (Entrevistado 7)

Análisis.

Contar con una cartera de proveedores es primordial para cada exportador, los mismos deben de tener los permisos al día para ofrecer los servicios y que no sean una obstrucción, para así poder garantizar calidad en los insumos y según las respuestas de los entrevistados conseguir proveedores es todo un reto, ya que se debe encontrar precios accesibles y reales, además al estar relacionadas todas las variables dentro de la cadena de suministros si se tiene una deficiencia en cuanto a contactos por ende también afectará a lo demás. De hecho, Dueñas (2017) agrega también que el éxito de una empresa depende de la selección de proveedor:

El éxito o no de las empresas va a depender, en gran medida, de si estas han entendido y se han adaptado a la perfección al entorno que les rodea. En dicho entorno y como elemento principal de sus procesos de producción se encuentran los proveedores. (p.94)

Categoría 6. Bookings

Descripción.

La sexta categoría hace referencia a los bookings, es decir a la reserva de espacio en transporte marítimo, el cual es un proceso importante que los exportadores o los agentes aduanales deben realizar con la naviera que más se ajuste a los requerimientos de envío porque existe la necesidad de tener espacio asegurado para exportar de manera continua durante un periodo de tiempo al cliente. Por consiguiente, los entrevistados mencionaron sus inquietudes al respecto:

“Por ejemplo, que no se encuentre una naviera para realizar el booking porque estas tienen prioridad para grandes empresas que envían más contenedores al año.” (Entrevistado 4)

“El proceso de lidiar con las navieras ya que en la situación actual es complicado conseguir espacio para poder enviar la mercancía y más en el caso de pequeñas y medianas empresas.” (Entrevistado 6)

“Tener espacio garantizado para empresas que no exportan volúmenes demasiados grandes es complicado.” (Entrevistado 8)

“A nivel de navieras ya que hay que tener bastante volumen para poder conseguir espacio en el buque, por lo que eso representa una dificultad para aquellos pequeños y medianos productores.” (Entrevistado 9)

“Disponibilidad de espacios en los buques y disponibilidad de equipos refrigerados (contenedores reefer) ya que hay escasez.” (Entrevistado 10)

“Actualmente las navieras no toman tanto en cuenta a empresas que exportan menos volumen ya que a las navieras les sale más factible vender espacio a empresas más grandes.” (Entrevistado 11)

Análisis.

Se debe considerar que una vez que se empieza a exportar, ya sea en el corto, mediano o largo plazo de igual forma es necesario tener comunicación con las navieras para asegurar espacio en buque de acuerdo con la periodicidad de exportación, por lo tanto, Valenciaport (2022) define el concepto bookings “Permite a las empresas transitorias y a los cargadores solicitar a las navieras una reserva de espacio para los contenedores que van a embarcar y recibir las correspondientes confirmaciones.” (párr.1)

Según mencionan los entrevistados, estos han tenido problemas en cuanto a conseguir espacio con las navieras, por lo que se debe señalar que cada agencia aduanal tiene contratos con las navieras para movilizar mercancías en un tiempo determinado a sus clientes. Por otra parte, las navieras actualmente también están negociando este tema directamente con el exportador para

atender sus necesidades de la mejor forma, pero se debe entender que según la temporada del año los espacios que pueden ofrecer se reducen por motivos de alta demanda de productos temporales como, por ejemplo, melón, sandía y el mango, así que es cuando se complica porque las mismas deben priorizar el envío de estas frutas.

Categoría 7. Seguro de carga

Descripción.

La séptima categoría menciona sobre los seguros de carga, el cual es un factor determinante al momento de exportar que a pesar de no ser obligatoria su contratación es indispensable ante cualquier eventualidad que pueda surgir, ya que es una gran ayuda para cubrir daños inesperados para ambas partes, así que todo exportador debería contratar una póliza de seguros que cubra también el transporte interno hasta puerto. Con respecto a esto los entrevistados indican:

“A nivel logístico muchos clientes no consideran necesario el tema de la carga asegurada y es importante para una mayor seguridad en el envío ante cualquier eventualidad.” (Entrevistado 6)

“Siempre es importante contratar un seguro que proteja la carga ya que es aparte del de la naviera que protege el contenedor.” (Entrevistado 7)

“Contratar un seguro de carga es importante, aunque el incoterm no lo incluya en las cláusulas.” (Entrevistado 10)

Análisis.

Como se conoce hay dos incoterms que tienen en su cláusulas la contratación de un seguro sobre un porcentaje del valor, pero sin embargo una póliza de seguro debería siempre ser negociada en un contrato de compraventa para el transporte internacional y no específicamente el de la naviera porque cubre como tal solamente sobre el contenedor y de ser necesario que cada parte contrate

uno que cubra según las necesidades para cualquier situación que surja haya manera de recibir compensación por lo sucedido, dado lo anterior AM Cargo (2020) recomienda la utilización de uno:

Por tanto, se trata de un seguro de transporte que, aunque no es de obligado cumplimiento, sí se recomienda para dar cobertura y poner en seguro los bienes que se transporten respecto a cualquier riesgo que exista en el trascurso del transporte desde el origen hasta el destino final. Dicho de otra manera, es un contrato que ofrece una cobertura de las mercancías ante los diferentes riesgos que pueden afectar al transporte desde que parte desde el punto de origen hasta que arriba en el punto final. (párr.1)

Interpretación de los Datos

Con el pasar de los años, Costa Rica se ha convertido en uno de los mayores proveedores de yuca para el mercado estadounidense, además, ha logrado posicionarse dentro de diferentes estados, principalmente en Miami que es donde más es consumido, pues el producto es de calidad y apetecido por ciudadanos latinos y, por otro lado, la mayor parte del producto entra por los puertos de este lugar. Así que el país se caracteriza por haber conquistado este mercado en específico.

Para todo pequeño y mediano productor que desee convertirse en exportador existe un lineamiento de barreras no arancelarias por cumplir para ingresar a Estados Unidos, los cuales son los que permiten el ingreso de mercancías a este mercado, por lo tanto, es importante contar con registro de exportador, así como registros ante el Ministerio de Agricultura y servicio fitosanitario así como también contar con el registro FDA, requisito primordial para este destino porque de no contar con este no se puede. En síntesis, hay que ajustarse tanto a las regulaciones nacionales como las internacionales.

Para pasar de la transición de vender en el mercado nacional al internacional es fundamental conocer el mercado destino, saber cómo opera, por cuáles puertos importa, requerimientos de calidad, empaque y demás en el producto para poder satisfacer las necesidades de los consumidores finales. Sin embargo, se tiene la ventaja de como ya es bastante conocido porque se llevan años manteniendo relaciones comerciales en cuanto a exportación de yuca, esto les da una mayor facilidad a los nuevos exportadores para poder internacionalizarse de forma exitosa.

Otro punto importante por destacar es que la existencia de un tratado de libre comercio permite que tanto el exportador como el importador obtengan ventaja en cada venta y compra internacional porque este acuerdo lo que hace reducir o eliminar el arancel que se aplica al producto una vez que llega al puerto destino así se le ofrece un mejor precio al consumidor final y costarricense se beneficia también porque al aplicar un TLC está siendo más competitivo frente a otros vendedores de otros países.

Como parte de simplificar los trámites de exportación para agilizar cada vez más los procesos para los exportadores, se ha creado el sistema Vuce, el cual les permite realizar sus propias DUAS, así como notas técnicas en caso de requerirlo, además por la situación actual se permite el envío de documentos importantes a las autoridades internacionales por correo y ya no por courier lo cual generaba costos innecesarios de más. Pero, por otra parte, se demuestra que aún falta implementar ciertas herramientas para mejorar la automatización en los documentos como la revisión automática de las notas técnicas, pues actualmente suelen suceder retrasos por la duración de manera manual.

Cabe destacar que existe bastante apoyo para los futuros exportadores en todas sus etapas por parte de Procomer, institución que primeramente brinda asesoría sobre todos los registros a realizar ante otros entes, una vez que se tienen ofrece el producto a clientes potenciales en el mercado deseado y además les coordina reuniones de negocios mediante eventos. En resumen, aquellos pequeños y medianos productores tienen respaldo para poder realizar exportaciones efectivas.

Conviene enfatizar en que también existen factores que pueden significar un reto para coordinar la logística de exportación como lo es la disponibilidad de contenedores, lastimosamente el Covid afectó a las gestiones de comercio internacional y hoy en día en el 2022 aún existen repercusiones mínimas, además provocó un aumento en el valor de los fletes internacionales por la escasez en cuanto a la rotación de los mismos y, por último, debido al alto crecimiento de intercambios comerciales se puede dificultar según la temporada del año conseguir espacio en buque.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo se muestran las conclusiones y recomendaciones a las que se llegaron, las cuales se relacionan con los datos recolectados durante todo el desarrollo de la investigación realizada, para de acuerdo con los objetivos propuestos y el planteamiento del problema concluir cuál sería el proceso logístico de exportación del sector tubérculos producto yuca en la Zona Huetaar Norte hacia el mercado de Miami en el primer semestre del 2022.

Conclusiones de la Investigación

Se concluye que existe una serie de requisitos a cumplir para exportar yuca a Estados Unidos, los cuales son de carácter obligatorio para llevar a cabo una exportación.

Se determina que los sistemas aduanales costarricenses sufren deficiencias que producen atrasos en los trámites de exportación, como es el caso de TICA que suele caerse por diferentes motivos, como saturación de usuarios o fallas en internet.

Cabe mencionar que por parte de la Promotora de Comercio Exterior hay gran apoyo al sector exportador costarricense debido al acompañamiento que se les da a empresas, así como la asesoración brindada por personal capacitado.

En materia de disponibilidad de contenedores, se encuentra que debido a la pandemia de Covid-19 se generó escasez de rotación de contenedores en donde aún se visualizan ciertas repercusiones para el exportador costarricense.

Se evidencia que Costa Rica ha tenido gran avance en cuanto a la agilización de procesos de exportación mediante la simplificación, por ejemplo, el hecho de que ya se acepta el envío de documentos de exportación por medio de correo electrónico.

De igual forma, se determinó que la infraestructura portuaria de Costa Rica carece de ciertas necesidades para un mayor movimiento y control de las mercancías que salen.

Por otra parte, se evidencia que, a pesar de haber simplificación en ciertos procesos, hay una necesidad de automatizar la revisión de las notas técnicas, ya que sería una herramienta clave para los exportadores.

Se debe señalar que una aplicación adecuada de la logística en el transporte interno de las mercancías les permite a los exportadores posibles reducciones en sus costos.

Por otro lado, mantener la calidad de la yuca es un requisito importante debido a que es la carta de presentación para los demás países, pues el producto cuenta con características que le permiten ser apto para consumo.

Así como también conocer cuál es el empaque y embalaje óptimo para la yuca, ya que garantiza una mayor seguridad al momento de su traslado, hasta su llegada al destino para ser consumida.

Igualmente, se debe mencionar que es fundamental para los exportadores contar con distintos operadores logísticos para el envío de la mercancía por una cuestión de búsqueda de tarifas competitivas.

Asimismo, se determina esencial que los exportadores cuenten con distintos proveedores de insumos para la yuca para un mayor control de inventario para la exportación, lo cual es un reto.

En relación con los bookings se concluye que puede ser un posible desafío para los exportadores costarricenses ya que día con día aumenta la oferta exportadora de yuca y de otros productos que son altamente demandados por temporadas.

Se destaca que la contratación de un seguro de carga tiene gran relevancia en las exportaciones, ya que protege ante cualquier daño al que pueda estar sujeta la mercancía en su tránsito.

Respondiendo a la pregunta del planteamiento del problema se concluye que, el proceso logístico para la yuca al ser perecedera, debe seguir una línea de variables como: la coordinación desde la cosecha, la elaboración de los documentos para que no haya atrasos, el traslado a empacadora para ser debidamente empacada y embalada para seguidamente transportar por una ruta viable ya establecida con cadena de frío, por lo que se transporta con temperatura controlada para llegar al puerto marítimo más cercano, luego proceder al embarque con la naviera que ofrece menor tiempo en tránsito al puerto en destino, para que finalmente arribe en óptimas condiciones en Miami y se realice el traslado a bodegas, en donde por último se procederá a la descarga para ser puesto en las góndolas de los supermercados. Todo este procedimiento es trazable para garantizar la calidad del producto exportado.

Recomendaciones

Se recomienda al Departamento de Tecnologías de Información y Comunicación del Ministerio de Hacienda quien administra el sistema TICA mejorar el acceso a la página mediante una posible creación de una segunda plataforma que resulte más eficiente.

Se insta a la Unidad de Formación al Exportador y al Departamento de Promoción Comercial de la Promotora de Comercio Exterior a seguir siendo constantes con la ayuda que le ofrecen al sector exportador brindando también visitas para encontrar puntos a mejorar como exportadores.

Se aconseja a las navieras a revisar sus procesos para mitigar la falta de disponibilidad de contenedores reefer, ya que esto repercute de manera directa en los procesos de exportación para el sector tubérculos.

Se aconseja al Departamento de Informática de la Promotora de Comercio Exterior seguir trabajando en la centralización, agilización y simplificación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior para agregar una posible función de revisión automática de las notas técnicas.

De igual forma, se le sugiere a los exportadores las mejoras en la aplicación logística de sus procesos para una mayor reducción de costos como por ejemplo tener trazadas varias rutas y escenarios en caso de que sucedan imprevistos con las carreteras.

Se le sugiere a los exportadores contar con variedad de proveedores que ofrezcan distintos insumos para garantizar calidad en sus envíos por medio de la elección del empaque y embalaje más adecuado.

Adicionalmente, se recomienda a los exportadores tener una cartera variada de operadores logísticos para así elegir la agencia aduanal y naviera más adecuada.

Y, por último, se recomienda a los exportadores la contratación de un seguro de carga, pues la póliza es la forma más efectiva de proteger en caso de cualquier daño que pueda surgir.

Referente al planteamiento del problema se recomienda al exportador tomar en cuenta cada variable logística porque todas unificadas hacen posible que el producto llegue a su destino en las mejores condiciones y manteniendo la calidad por medio de la toma de decisiones en cuanto al manejo de la mercancía y todos los factores que conlleva.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

El sector exportador de yuca se mantiene en constante crecimiento, siendo este mayormente desarrollado por pequeños y medianos productores que buscan pasar de vender en el mercado nacional a internacionalizar su oferta, además de dejar de vender a intermediarios que normalmente son empresas exportadoras para realizar el proceso de forma directa con el comprador y así obtener un mayor reconocimiento y margen de ganancia al vender cliente en el otro país.

Objetivo general

Proponer una herramienta digital para los pequeños y medianos productores de yuca donde se minimice la participación de intermediarios hacia el mercado de Miami.

Objetivos específicos.

Examinar como actúa el intermediario en el proceso de exportación de yuca costarricense hacia el mercado de Miami.

Diseñar una página web donde se brinden herramientas de exportación directa hacia el mercado de Miami para los pequeños y medianos productores de yuca.

Perspectiva teórica

Inicialmente, se conoce que el sector agrícola costarricense ha obtenido un crecimiento favorable hasta la actualidad, siendo la yuca un producto tradicional muy cultivado en las zonas productoras identificadas, por lo cual, existe diversidad de empresas con mayor tiempo de consolidación en mercados internacionales, estas en su mayoría tienen patrones constantes de compra a otros productores para abastecer las exportaciones, pero desde otro ángulo se tiene a aquellos pequeños y medianos productores que resultan siendo un intermediario en el proceso.

Ilustración 1: Actuación de los intermediarios en la exportación de yuca



Nota: Promotora de Comercio exterior (2020)

La ilustración anterior muestra cómo actúan los intermediarios en los procesos de exportación de yuca, primeramente se visualiza que estos le venden el producto a la agroindustria, es decir, emparadoras y, posteriormente, este es exportado por otras empresas a mercados internacionales, otra forma en la que se da la intermediación es que los exportadores les compran a productores porque no tiene suficiente volumen de exportación, porque no producen yuca de calidad o porque no quieren incurrir en costos de producción.

Dado lo anterior, como es bastante común la intermediación de encadenamientos para la exportación, surge el modelo de minimizar esta incidencia para que aquellos pequeños y medianos productores se puedan convertir en exportadores directos, y así de esta forma puedan tener un mayor margen de ganancia al pasar de vender en el mercado nacional a internacionalizarse. Entendiendo esto, el beneficio sería un incremento en el potencial exportador al tener mayores posibilidades de establecer relaciones comerciales directamente con sus clientes.

Por lo cual, la propuesta de la presente investigación desea permitirle a los pequeños y medianos productores las herramientas, la información necesaria de conocimiento para aumentar el éxito de sus ventas llevándolas a mercados internacionales, pues es realmente alcanzable que un modelo de estos brinde mayores ventajas desde el corto hasta el largo plazo. Claramente es imposible eliminar del todo la participación de intermediarios, por esta razón, se busca minimizar el cual es un objetivo medible.

Propuesta

Con lo ya mencionado, la propuesta se desarrolla con base a las necesidades destacadas en la investigación, determinando un sitio web en el que los pequeños y medianos productores de yuca encuentren información completa y certera para convertirse en exportadores directos, con el cual puedan respaldarse en la toma de decisiones en sus futuros proyectos de internacionalización ya que esta brindará mayor claridad del tema, los aspectos más relevantes a conocer y atención especializada para que de esta forma se minimice la participación de intermediarios hacia el mercado de Miami.

Por lo anterior, esta propuesta pretende brindar herramientas enfocadas en distintas necesidades y posibilidades financieras de los pequeños y medianos productores con el fin de que las apliquen en los pasos que deben seguir para convertirse en exportadores directos, para así evalúen y hagan uso de cada una de ellas según sus capacidades exportables y, por ende, también estas lo que harán es simplificar ese procedimiento en la búsqueda de la reducción de los intermediarios hacia el mercado de Miami.

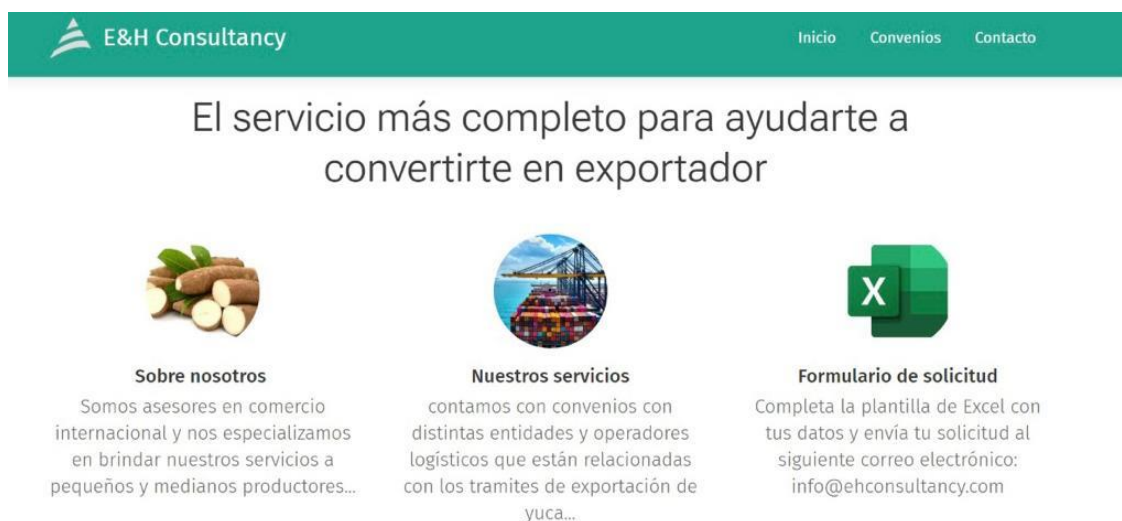
Primeramente, se muestra lo que las personas verán al ingresar a la URL del sitio web. La página llamada E&H Consultancy brindará asesoramiento a pequeños y medianos productores de yuca en sus procesos de internacionalización, la misma está diseñada de forma ilustrativa con los apartados necesarios los cuales son: inicio, convenios y contacto de manera que sea fácil y comprensible la navegación dentro de ella, además proporcionará información clara y concisa.

Ilustración 2: Propuesta Sitio web



Nota: Elizondo (2022)

Ilustración 3: Apartado inicio



Nota: Elizondo (2022)

De acuerdo con la ilustración, en el apartado inicio primero se visualiza información importante a conocer sobre el rol de E&H Consultancy para entender a que se dedican, luego se especifican los servicios que se van a ofrecer, los cuales persiguen el enfoque de brindar atención personalizada según sea el caso de cada pequeño y mediano productor y, por último, incluye una

plantilla de Excel como herramienta para facilitar la atención, la cual debe ser completada para poder recibir asesoramiento.

Ilustración 4: Formulario de solicitud de servicios

E&H Consultancy	*información obligatoria para la solicitud de asesoración				
DIA	MES	AÑO			
NOMBRE COMPLETO					
CEDULA					
TELEFONO					
FAX					
CORREO ELECTRONICO					
DIRECCION					

Nota: Elizondo (2022)

Este formulario debe ser llenado por pequeños y medianos productores de forma obligatoria por temas de mejor control de las solicitudes, para así determinar ciertos datos importantes para convertirse en exportador. Las posibles preguntas que se les puede realizar estarían dirigidas a obtener datos personales y concretos como productores de yuca, datos del producto como tal y algunas relacionadas en cuanto a temas comerciales a nivel nacional, así como preguntas para determinar conocimientos en exportación.

Ilustración 5: Apartado convenios



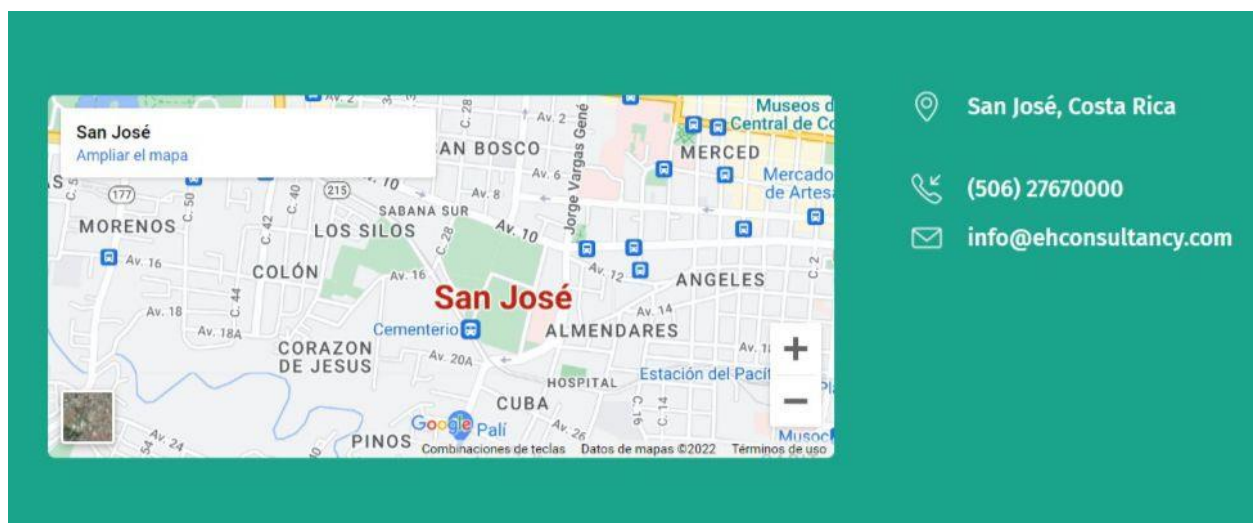
Nota: Elizondo (2022)

La imagen anterior muestra el apartado convenios, en el cual primero está la sección instituciones gubernamentales la cual ofrecerá el servicio de contacto con entidades como Procomer, Cadexco, Servicio Fitosanitario del Estado y Ministerio de Agricultura y Ganadería ya que son las competentes para obtener registros y permisos de exportación de yuca. La idea es ofrecer información en un solo lugar de los pasos a seguir en forma ordenada con cada una de ellas.

Seguidamente, la sección proveedores de insumos está creada con el fin de que los pequeños y medianos productores puedan encontrar un listado de empresas que ofrezcan distintos insumos a diferentes precios y calidades, por lo cual, misma contiene información acertada de cada proveedor para la mejor elección según las posibilidades de cada uno, así que el principal propósito es que los futuros exportadores pueden garantizar su volumen de exportable y también en el mercado nacional.

La última sección hace referencia a los operadores logísticos, esta es amplia porque ofrecerá la información de contacto de navieras, agencias aduanales y transportistas de carga terrestre, además mantendrá relaciones cercanas con estas con el fin de ofrecer mejores opciones que se ajusten a la realidad de cada pequeño y mediano productor, por lo que aquí se encontrará variedad de precios, tiempos en tránsito para que cada uno pueda elegir lo que más se ajuste a sus necesidades.

Ilustración 6: Apartado contacto



Nota: Elizondo (2022)

El último apartado es el de contacto, este es indispensable por lo que no puede faltar en ningún sitio web, ya que aquí se brindan direcciones, números telefónicos y direcciones de correo con el fin de que si los pequeños y medianos productores tienen dudas o consultas sobre los servicios que se brindan se puedan comunicar directamente mediante los medios proporcionados, de esta manera se logra de forma directa dar información y atender cualquier inquietud.

A partir de todo lo mencionado, se concluye que el fin de la propuesta es reunir toda la información necesaria y contactos a brindar en un solo lugar, donde se pueda asesorar de forma especializada a cada pequeño y mediano productor hacia esa búsqueda de un modelo de exportación en donde reduzcan la participación de intermediarios, haciendo esto de la mejor manera transmitiendo conocimiento esencial con el que no cuentan para convertirse en exportadores directos.

Bibliografía

- Aguilar, E. (2017). *Manual del cultivo de yuca*. <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/F01-10918.pdf>
- Airpharm. (10 de agosto de 2019). ¿Qué es un operador logístico? [Mensaje en un blog]. <https://www.airpharmlogistics.com/que-es-operador-logistico/>
- Álvarez, L. y Figueroa, W. (2021). *Transporte y distribución física internacional*. <https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/198417>
- Am Cargo. (9 de junio de 2020). La importancia del seguro de transporte de mercancías [Mensaje en un blog]. <https://www.amcargo.es/blog/importancia-seguro-transporte-mercancias/>
- Ávila, L. (2018). Plan de negocios para la producción e introducción de la masa de pan de yuca congelada en el mercado alemán (Tesis de Ingeniería Comercial con Mención en Administración de Empresas). <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/10047/1/UDLA-EC-TIC-2018-39.pdf>
- Baena, J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23 (83). <https://www.redalyc.org/journal/290/29058775003/html/>
- Baltodano, H; Campos, J; Díaz, S y Rojas, M. (2019). Las cadenas de producción y comercialización en Costa Rica. El caso de la intermediación comercial en las camaroneras orgánicas de Nandayure, Guanacaste (Tesis de Licenciatura en Comercio y Negocios internacionales con Énfasis en Mercadeo Internacional). <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/18005/SFG%20LAS%20CADENAS%20DE%20PRODUCCI%C3%93N%20Y%20COMERCIALIZACI%C3%93N%20EN%20COSTA%20RICA.%20EL%20CASO%20DE%20LA%20INTERMEDIACI%C3%93N%20COMERCIAL%20EN%20LAS%20CAMARONERAS%20ORG%C3%81NICAS%20DE%20NANDAYURE%2C%20GUANACASTE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Barbosa, M. y Rueda, P. (2021). *Análisis de oportunidades para la exportación de productos elaborados a base de yuca producidos en el departamento de Santander, Colombia para mercados de países latinoamericanos* (Tesis de Negocios Internacionales). <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/38327/2021BarbosaMaria.pdf?sequence=9&isAllowed=y>
- Beetrack. (2020). Recursos. *Logística externa: qué es y cuándo se aplica*. <https://www.beetrack.com/es/blog/logistica-externa>
- Brenes, M. y Rodríguez, N. (20). *Estudio del proceso de exportación de zanahorias premium y remolachas de la empresa Okel Fresh Group al mercado de Nueva York en los Estados Unidos de América para el segundo cuatrimestre del 2020* (Tesis de Licenciatura en Administración de Negocios Énfasis en Comercio Internacional). <https://repositorio.ulatina.ac.cr/handle/20.500.12411/1361>
- Breval, S., Follmann, N., Pinheiro, O. y Rodríguez, C. (2016). Una nueva definición de la logística interna y forma de evaluar la misma. *Revista chilena de ingeniería*, 25 (2). <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ingeniare/v25n2/0718-3305-ingeniare-25-02-00264.pdf>
- Bonete, M., Guevara, R., Urquizo, C., Yáñez, P. (2016). Estudio de cuatro tubérculos y raíces tuberosas no tradicionales de la sierra centro de Ecuador y su potencial de uso en platos de autor. *Qualitas*, (12). https://www.unibe.edu.ec/wp-content/uploads/2017/08/03_12_BONETEetal_RTAs-1.pdf
- Buelvas, P. y Gómez, C. (2017). *Factores asociados a las exportaciones de la harina de yuca producida en el departamento de Sucre en el mercado de Miami, los Estados Unidos* (Tesis de Maestría en Negocios Internacionales e Integración). <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0073229.pdf>

Cadexco. (s.f). Sobre Cadexco. *Quienes somos*. <https://www.cadexco.org/contents/2/quienes-somos>

Coloma, J., Meneses, K., Santacruz, S. (2017). Conservación de yuca (*Manihot esculenta*) con recubrimiento a base de harina de cáscara de plátano. *Universidad del Zulia*.40 (2). <https://produccioncientificaluz.org/index.php/tecnica/article/view/22764/22644>

Customs Broker Miami. (s.f). Servicios. *Brindamos nuestros servicios 24/7 y ofrecemos precios competitivos*. <http://www.customs-broker-miami.com/Spanish/servicios/>

Dolores, A. (2020). *Transporte internacional como factor clave en procesos de exportaciones* (Tesis de Finanzas y Negocios Internacionales). https://repositoriocrai.ucompensar.edu.co/bitstream/handle/compensar/2206/PROYECTO%20DE%20INVESTIGACION-TRANSPORTE%20INTERNAC_July%20Alexandra%20Villa.pdf?sequence=1

Dueñas, J. (2017). *Gestión de proveedores*. <https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/59187>

Gómez, M. (2018). *Elementos de estadística descriptiva*. <https://ebooks.uned.ac.cr/product/elementos-de-estad>

Hernández, R., Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/SampieriLasRutas.pdf

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2019). *Mesa de Hortalizas, Raíces y Tubérculos*. <http://apps.iica.int/pccmca/docs/Memoria%20T%C3%A9cnica/Memoria%20T%C3%A9cnica%20-%20Mesa%20de%20Hortalizas%20ra%C3%ADces%20y%20tub%C3%A9rculos.pdf>

Liderpac. (2021). *Funciones de los embalajes*. <https://liderpac.es/funciones-de-los-embalajes/>

Madriz, J. (2021). Oportunidades de comercialización del tren eléctrico limonense de carga (Telca) en el comercio internacional para el sector de tubérculos de la provincia de Limón con miras a las exportaciones en el primer semestre del 2021 (Tesis de Bachillerato en Comercio Internacional)

Marchena, P. Saborío, J. y Valverde, L. (2020). *Propuesta de estrategia de internacionalización para la mora orgánica dirigida hacia California EEUU, con el aporte de herramientas de tecnologías digitales: el caso de la empresa finca Santa Clara, la Cima, DOTA, Costa Rica* (Tesis de Licenciatura en Comercio y Negocios Internacionales con énfasis en Mercadeo Internacional).

<https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/20909/Propuesta%20de%20estrateg%20ada%20de%20internalizaci%20n%20para%20la%20mora%20org%20a%20nica%20dirigida%20hacia%20California%20EEUU%20con%20el%20aporte%20de%20herramientas%20de%20tecnolog%20as%20digitales%20el%20caso%20de%20la%20empresa%20Finca%20Santa%20Clara%20La%20Cima%20Dota%20Costa%20Rica.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Martínez, J. (2017). *Análisis de inteligencia competitiva de la agroindustria en procesados de yuca y posicionamiento en mercados nacional e internacional* (Tesis de Maestría en Negocios Internacionales e integración).

<https://repositorio.utb.edu.co/bitstream/handle/20.500.12585/823/0073030.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Márquez, E. y Olarte, María. (2017). *Análisis de la cadena productiva y la implementación de tecnología en el cultivo de yuca en Colombia* (Tesis de Administración en logística y Producción).

<https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/14196/M%20a%20rquezSu%20a%20rez-Estefan%20ada-2017.pdf?sequence=7&isAllowed=y>

Ministerio de Comercio Exterior. (s.f). Tratados. *TLC Republica Dominicana- Centroamérica- Estados Unidos (CAFTA-DR)*. <https://www.comex.go.cr/tratados/cafta-dr/>

Ministerio de economía y finanzas. (s.f). Acuerdos comerciales. *¿Qué es un tratado de libre comercio?*.https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474

Mora, L. A. (2016). *Gestión Logística Integral*. https://books.google.co.cr/books?id=jXs5DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=logistica&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Morales, C. (2018). *Exportación para pymes: cómo detectar, analizar y planear negocios de exportación*. <https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/122451?page=229>

Oracle. (2021). *Cómo optimizar las operaciones de comercio global para mayor agilidad*. <https://www.oracle.com/a/ocom/docs/applications/scm/how-to-streamline-global-trade-operations-better-agility-es.pdf>

Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la Agricultura. (2020). Artículos. *Guía técnica para producción y análisis de almidón de Yuca*. <https://www.fao.org/3/a1028s/a1028s01.pdf>

Organización Mundial del Comercio. (2016). *Por qué son importantes los costos del comercio para un crecimiento inclusivo y sostenible*. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/aid4trade15_chap1_s.pdf

Promotora de Comercio exterior. (27 de enero de 2021). Alertas comerciales. *Costa-Rica aplica certificación electrónica fitosanitaria en comercio de bienes agrícolas*

Promotora de Comercio Exterior. (2020). *Cadena de valor de la yuca*.
<http://sistemas.procomer.go.cr/EstudiosMercados>

Promotora de Comercio Exterior. (2020). *El Contrato de Compraventa Internacional y los Medios de Pago Internacionales*. <https://www.procomer.com/inicio/documentos/>

Promotora de Comercio exterior. (s.f). Exportador. *Guía para exportar*.
<https://www.procomer.com/exportador/guia-para-exportar/>

Promotora de Comercio Exterior. (2017). *Guía de Optimización Logístico Costa Rica*.
https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/Guia_de_Optimizacion_Logistica2020-02-27_14-39-52.pdf

Promotora de comercio exterior. (2016). *Guía informativa de temas de comercio exterior*.
https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/guia_informativa_sobre_temas_de_comercio_exterior2020-03-17_17-54-02.pdf

Promotora de Comercio Exterior. (2021). *logística a Estados Unidos*.
<https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Logistica-a-Los-Angeles-Miami-y-New-York.pdf>

Promotora de Comercio Exterior. (diciembre de 2021). Notas técnicas. *Notas técnicas de importación, exportación y reexportación*.
http://sistemas.procomer.go.cr/Lista_de_contactos_Notastecnicas.pdf

Promotora de Comercio Exterior. (22 de marzo de 2022). Noticias. *Exportaciones de bienes crecen en todos los sectores el segundo mes del año*.
<https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/exportaciones-de-bienes-crecen-en-todos-los-sectores-de-la-economia-para-el-segundo-mes-del-ano/>

Promotora de Comercio Exterior. (5 de octubre de 2021). Noticias. *Sector agrícola de Costa Rica regresa a las ferias internacionales de forma presencial*.
<https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/sector-agricola-de-costa-rica-regresa-a-las-ferias-internacionales-de-forma-presencial/>

Promotora de Comercio exterior. (2020). One Pager. *Raíces y tubérculos*.
<https://www.procomer.com/wp-content/uploads/OP.-ra%C3%ADces-y-Tub%C3%A9rculos.pdf>

Promotora de Comercio Exterior. (2017). *Oportunidades de comercialización de productos agrícolas incipientes*. <http://sistemas.procomer.go.cr/EstudiosMercados>

Quirós, L. (2018). Elaboración de un plan de exportación de yuca hacia un potencial mercado identificable (Tesis de Licenciatura en Administración de Negocios Énfasis en Comercio Internacional).
https://repositorio.ulatina.ac.cr/bitstream/20.500.12411/828/1/TFG_Ulatina_Leidy_Quiros_Oviedo.pdf

Román, L. (2018). *Análisis de la cadena logística de la yuca en Costa Rica*.
[https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/B92859B325CB673B052582C800748753/\\$FILE/An%C3%A1lisis_cadena_log%C3%ADstica_yuca.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/B92859B325CB673B052582C800748753/$FILE/An%C3%A1lisis_cadena_log%C3%ADstica_yuca.pdf)

Sabando, M. (2016). *Plan de exportación de almidón de yuca desde el cantón de Chone- Manabí al mercado de Florida- Estados Unidos* (Tesis de Ingeniería en Comercio Exterior).
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1281/1/T-ULVR-1339.pdf>

Servicio de Administración Tributaria. (s.f). Reforma fiscal. *Sistema electrónico aduanero*.
http://omawww.sat.gob.mx/fichas_tematicas/reforma_fiscal/Paginas/sistema_electronico_aduanero_2014.aspx

Servicio Fitosanitario del Estado. (s.f). *Trámites. Trámites para la exportación de vegetales frescos y plantas ornamentales.*
https://www.sfe.go.cr/SitePages/Tramites/tramites_exportacion_vegetales.aspx

SICEX. (21 de junio de 2022). La importancia de los estudios de mercado internacionales en los negocios [Mensaje en un blog]. <https://sicex.com/blog/importancia-de-los-estudios-de-mercado-internacionales-en-los-negocios/>

Silva, E. (2020). *Elementos de logística Internacional.*
<https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/147924>

Silvera, R. (2020). *Gestión logística Internacional.* <https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/171257>

Sistema Costarricense de información Jurídica. (s.f). Artículos. *Regímenes definitivos de importación y exportación.* <https://www.pgrweb.go.cr/>

The Logistics World. (9 de junio de 2021). Comercio internacional. *La importancia de las nuevas tecnologías para la automatización del comercio internacional.*
<https://thelogisticsworld.com/comercio-internacional/la-importancia-del-uso-de-nuevas-tecnologias-para-la-automatizacion-del-comercio-internacional/>

TIBA Group. (17 de mayo de 2019). Seguro de transporte de mercancías. [Mensaje en un blog].
<https://www.tibagroup.com/es/seguro-transporte-mercancias>

USA. Gov. (s.f). Agencias Federales. *Departamento de Agricultura.*
<https://www.usa.gov/espanol/agencias-federales/departamento-de-agricultura#:~:text=El%20Departamento%20de%20Agricultura%20>

Valenciaport. (2022). Nuestros servicios. *Reservas de carga/booking.*
<https://www.valenciaportpcs.com/nuestros-servicios/transporte-maritimo/reservas-de-carga->

booking/#:~:text=Permite%20a%20las%20empresas%20transitarias,y%20recibir%20las%20correspondientes%20confirmaciones

Vera, M. (2021). *Los Incoterms 2020*.
https://books.google.co.cr/books?id=vywzEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Incoterms&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

APÉNDICES

Anexos

Cuestionario para la investigación

1. ¿Qué particularidades considera usted que se puede tomar a la hora de iniciar un proceso de tramitología y exportación de yuca hacia el mercado de Miami?
2. ¿Qué limitantes considera usted que pueden ser existir en la tramitología y exportación de yuca hacia Miami?
3. ¿Qué ventajas existen actualmente en la tramitología que realizan los exportadores de yuca al despachar sus productos hacia Miami?
4. ¿Cómo determina usted el apoyo disponible que tiene el sector yuca para realizar los trámites de exportación ante las instituciones públicas?
5. Según su experiencia ¿cuáles recomendaciones daría usted para mejorar los procesos de exportación de yuca?
6. ¿Qué beneficios les brinda a los exportadores del sector tubérculos de la Zona Norte la correcta aplicación de los procesos logísticos?
7. ¿Cuáles son las características sobre empaque y embalaje que deben de tomar en cuenta los exportadores de yuca al incursionar al mercado de Miami?
8. ¿Cuáles son los factores determinantes que los exportadores del sector tubérculos de la Zona Norte deben de tener en cuenta en sus procesos logísticos?

9. De acuerdo con su experiencia ¿cuáles son los principales retos logísticos al momento de exportar para los pequeños y medianos productores?
10. ¿Qué otros aspectos importantes, piensa usted, que se deben considerar en los procesos logísticos para la exportación de yuca fresca?