

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS**

VICERECTORÍA ACADÉMICA

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**EXPORTACIÓN DE AZÚCAR DESDE COSTA RICA HACIA
ESTADOS UNIDOS BAJO EL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO (CAFTA) DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DEL
2025**

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

AUTOR:

ROSA ANGELICA MOLINA MATARRITA

SAN JOSÉ, SEPTIEMBRE 2025

Tabla de Contenido

Tabla de Contenido	2
Lista de Tablas	7
Lista de Ilustraciones	8
CAPÍTULO I: PROBLEMA	9
Justificación	10
Objetivos	11
Objetivo General	11
Objetivos específicos	11
Antecedentes	12
Tesis Internacionales	12
Tesis Nacionales	17
Proyecciones	24
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	25
Comercio internacional y exportación	25
Concepto de exportación	25
Impacto de las exportaciones en la economía	25

Influencia en la balanza comercial	26
Generación de empleo	27
Desarrollo industrial.....	28
El sector azucarero en Costa Rica.....	28
Importancia del sector azucarero en la economía nacional	28
Estructura organizativa del sector azucarero	29
Principales ingenios azucareros.....	29
Producción y comercialización del azúcar	32
Desafíos del sector azucarero	33
CAFTA-DR y la exportación de azúcar.....	33
Origen y objetivos del tratado.....	33
Competencia internacional	34
Enfoque.....	41
Cualitativo	41
Población y muestra	43
Población.....	43
Muestra.....	43
Cuadro de unidades	46
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	51

Unidad de análisis 1: Desafíos comerciales	52
Categoría 1: Oportunidad	53
Descripción.....	53
Análisis.	55
Categoría 2: Precio	55
Descripción.....	55
Análisis.	57
Categoría 3: Amenaza	57
Descripción.....	57
Análisis.	58
Categoría 4: Tecnología.....	58
Descripción.....	58
Análisis.	60
Categoría 5: Operativa	60
Descripción.....	60
Análisis.	61
Categoría 6: Diversificación	61
Descripción.....	61
Análisis.	62

Categoría 7: Flete marítimo.....	63
Descripción.....	63
Análisis.	64
Categoría 8: Clima	65
Descripción.....	65
Análisis.	65
Unidad de análisis 2: Requisitos logísticos	66
Categoría 1: Cuotas	66
Descripción.....	66
Análisis.	68
Categoría 2: Normas sanitarias	69
Descripción.....	69
Análisis.	71
Categoría 3: Logística	72
Descripción.....	72
Análisis.	73
Categoría 4: Infraestructura	73
Descripción.....	73
Análisis.	75

Categoría 5: Naviera	75
Descripción.....	75
Análisis.	76
Categoría 6: Digitalizacion	77
Descripción.....	77
Análisis.	78
Categoría 7: Valor agregado	79
Descripción.....	79
Análisis.	79
Interpretación de los Datos	80
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	81
Conclusiones	81
Recomendaciones	83
Referencias (siempre utilizando APA)	85
Apéndice	87
Apéndice A. Cuestionario	87

Lista de Tablas

Tabla 1. Tipos de transporte marítimo	35
Tabla 2. Población de muestra	44
Tabla 3. Operalización de unidades de análisis.....	46
Tabla 4. Unidades y categorías de análisis	51

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1. Exportaciones totales	26
Ilustración 2. Balanza Comercial	27
Ilustración 3. Generación de empleo.....	28
Ilustración 4. Ingenio Juan Viñas	29
Ilustración 5. Ingenio Quebrada Azul	30
Ilustración 6. ingenio Azucarera el viejo	31
Ilustración 7. Ingenio CATSA	31
Ilustración 8. ingenio COOPEVICTORIA.....	32
Ilustración 9. BL.....	37
Ilustración 10. Factura.....	38
Ilustración 11. Ejemplo CAFTA	39

CAPÍTULO I: PROBLEMA

En los últimos años, la comercialización de azúcar hacia el mercado estadounidense, uno de los más importantes para la exportación de Costa Rica, ha presentado variaciones significativas. En 2023, el país exportó alrededor de \$416 millones, y una de las herramientas que ha facilitado este comercio es el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR), que entró en vigor el 1 de enero de 2009, permitiendo un acceso más ágil a mercados internacionales y un intercambio eficiente de bienes. Según datos de COMEX, en 2024 las exportaciones hacia Estados Unidos alcanzaron un valor de \$18.057 millones, lo que representó el 41,4% del comercio total costarricense de ese año.

No obstante, la exportación de azúcar ha mostrado una tendencia a la baja en los últimos años. Distintos medios reportan aranceles impuestos por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump: por ejemplo, 34% a China, 20% a la Unión Europea, 15% a Costa Rica y 18% a Nicaragua. A esto se suma una modificación en los hábitos de consumo: aunque Estados Unidos es uno de los países con mayor consumo de azúcar y altos índices de obesidad, los consumidores están reduciendo su ingesta, lo que podría afectar las exportaciones costarricenses.

El presente estudio busca ofrecer un enfoque actualizado sobre la exportación de azúcar, considerando que Estados Unidos es el principal socio comercial del país. Ante la disminución del consumo, es relevante proporcionar a los productores alternativas estratégicas, como el desarrollo de sustitutos de azúcar, jarabes bajos en calorías o la obtención de certificaciones que garanticen que el azúcar es más orgánica y menos procesada, para mantener la competitividad en el mercado estadounidense.

En Costa Rica, la coordinación de las exportaciones de azúcar recae principalmente en la Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar (LAICA). Sin embargo, esta institución podría desconocer algunos aspectos relacionados con la producción, el procedimiento de siembra y cosecha, mientras que los productores poseen el conocimiento técnico necesario para generar el producto y venderlo para exportación. Este escenario genera interés en agricultores que desean conocer los procedimientos para convertirse en exportadores directos.

A diferencia de estudios previos, que se han enfocado principalmente en procesos de exportación y análisis de mercados, esta investigación se centra en aspectos novedosos: los aranceles impuestos por Donald Trump y las tendencias de consumo de los estadounidenses, quienes buscan productos más saludables. Esto permite analizar cómo estas variables afectan a los productores, exportadores y al país, considerando que la industria azucarera es un sector estratégico para la economía costarricense.

Por lo tanto, la pregunta de investigación que guía este estudio es la siguiente: **¿Cuál es el contexto comercial actual de las exportaciones de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos bajo el Tratado de Libre Comercio (CAFTA) durante el primer semestre del 2025?**

Justificación

La investigación sobre la exportación de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos bajo el Tratado de Libre Comercio (CAFTA) es pertinente porque aborda una problemática actual y significativa para el sector azucarero, afectando directamente a productores y comercializadores. Además, permite identificar la disminución en el consumo de azúcar y la tendencia hacia productos más saludables o sustitutos, generando un análisis actualizado que facilite la adaptación de las estrategias comerciales del sector.

Este estudio impacta directamente en una cadena productiva que genera empleo, ingresos y desarrollo en las zonas rurales del país. Brindar apoyo a productores y comercializadores de azúcar permite proponer acciones concretas para mejorar la competitividad del sector y garantizar la sostenibilidad económica de quienes dependen de esta industria.

La investigación también contribuye a abordar un problema real que afecta la economía del país, considerando que la reducción de exportaciones hacia un mercado tan relevante como Estados Unidos podría generar impactos en el empleo y en los ingresos de la cadena productiva. Esto evidencia la necesidad de explorar alternativas, como la diversificación hacia sustitutos de azúcar u otros productos derivados, para mantener la competitividad.

Asimismo, la investigación integra múltiples factores: aranceles, tendencias de consumo, logística y producción, un enfoque poco explorado en estudios previos que, generalmente, se concentran en análisis de mercado o modelos de negocio. Este conocimiento no solo permite comprender la situación actual, sino también anticipar posibles escenarios futuros y diseñar estrategias de adaptación más efectivas para el sector azucarero.

El enfoque adoptado puede servir como referencia para futuras tesis o investigaciones, aplicable a otros productos, ya que los aranceles impuestos por Estados Unidos afectan en general las exportaciones de Costa Rica. Para un análisis integral del sector azucarero, se consideran los principales actores: ingenios, LAICA, COMEX, PROCOMER, agencias aduaneras y navieras.

Finalmente, la tesina tiene como propósito enriquecer el conocimiento sobre la exportación de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos bajo el CAFTA, brindando información útil a productores y exportadores, y fomentando el interés de nuevos actores en la comercialización del producto.

Objetivos

Objetivo General

Analizar la exportación de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos bajo el Tratado de Libre Comercio (CAFTA) durante el primer semestre del 2025.

Objetivos específicos

Explicar los desafíos comerciales a los que se enfrenta el sector azucarero costarricense para la colocación de sus productos en el mercado estadounidense bajo el Tratado de Libre Comercio durante el primer semestre del 2025.

Identificar los requisitos logísticos para exportación del azúcar hacia Estados Unidos bajo el Tratado de Libre Comercio (CAFTA) durante el primer semestre del 2025.

Antecedentes

Tesis Internacionales

La primera tesis internacional consultada es la de Zuale (2022) con el tema Impacto de Políticas Públicas en el Desarrollo y Evolución del Campesinado Cañero, la realiza para la Universidad Veracruzana y opta por el grado académico de maestría.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: analizar el impacto de las políticas públicas en el desarrollo y las características socioeconómicas y productivas del campesinado cañero y los siguientes objetivos específicos: describir el origen y desarrollo de las políticas públicas sobre el campo cañero y relacionar su influencia en la productividad y rentabilidad del cultivo, realizar una caracterización socioeconómica y productiva del campesinado cañero a fin de sugerir una propuesta de mejora a la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: entrevista, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que mejorar el sistema de pago a los productores cañeros con sistemas de pago de la caña por calidad uniforme y pago por la calidad de la caña individual o de grupo. Para lo anterior se recomienda que es necesario crear políticas públicas que impulsen el desarrollo, la investigación, desarrollo e innovación e infraestructura de la agroindustria, considerando escenarios extremos de la situación que actualmente enfrenta el campo mexicano considerando las necesidades locales, nacionales e internacionales de todos los actores involucrados.

La segunda tesis internacional consultada es la de Ramírez (2024) con el tema Diseño de un Plan de Importación de “Azúcar Refinada” desde Brasil para la Empresa Comercial de Granos Internacional SAS, la realiza para la Universidad Autónoma de Bucaramanga y opta por el grado académico de Negociador Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: diseño de un plan de importación de “azúcar refinada” desde Brasil para la empresa Comercial de Granos Internacional SAS, y los siguientes objetivos específicos: describir el proceso de negociación y compra del “azúcar refinada” desde el país de origen Brasil hasta el destino Colombia, establecer el proceso logístico y aduanero del producto importado “azúcar refinada” para la empresa Comercial de granos internacional SAS, determinar el proceso de comercialización de “azúcar refinada” para el mercado colombiano de la empresa Comercial de Granos Internacional SAS.

La metodología que se emplea es la cualitativa.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la complejidad del mercado de azúcar en términos de volatilidad de precios y fluctuaciones en los aranceles representó uno de los principales desafíos, ya que la empresa tuvo que navegar constantemente en un mercado con costos impredecibles. Para lo anterior se recomienda una estrategia flexible de compra y negociación mediante brókers especializados en el mercado brasileño, permitiendo así adaptar las decisiones de compra a las condiciones diarias del mercado sin afectar severamente la rentabilidad.

La tercera tesis internacional consultada es la de Peralta (2022) con el tema Desarrollo de Oportunidad Comercial en la Región Latinoamericana para el Azúcar, la realiza para la Universidad Siglo XXI y opta por el grado académico de licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: identificar el mercado oportuno y óptimo para el proceso de exportación del azúcar de la empresa LEDESMA, en donde dicho mercado esté ubicado geográficamente dentro de la región de Latinoamérica, planeado para finales del último semestre del año 2021 y principios del primer semestre del año 2022, y los siguientes objetivos específicos: establecer el mercado meta de Latinoamérica para el producto seleccionado, el azúcar, que sea adecuado para ser exportado por la empresa, identificar la mejor estrategia de penetración del producto seleccionado, el azúcar, viable para la empresa, según el país escogido dentro de la región establecida en análisis, realizar un análisis del proceso de exportación del producto de la empresa con el cliente y el mercado ya establecidos.

La metodología que se emplea es la cualitativa.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que mediante una investigación de mercado de los posibles países meta de Latinoamérica, el indicado para realizar un proyecto de exportación, planeado para el período entre el último semestre del año 2021 y el primer semestre del año 2022, fue Chile que presentó las características y variables más favorables frente a los demás países para exportar un producto como el azúcar. A través de un análisis del marketing mix internacional de la empresa se logró establecer el supuesto precio de exportación bajo incoterm FCA pretendido para ofrecer a la empresa importadora.

Para lo anterior se recomienda que se avance en la investigación del uso final del producto por parte de NOVELZUCKER para con las bolsas de azúcar de 25kgs, debido a que como el cliente en destino es una empresa importadora de azúcar para la posterior distribución y comercialización, puede atender las demandas de su mercado a través de diferentes ofertas comerciales, ya sea la venta directa de los sacos de 25kgs a otras industrias o mayoristas, parcializar el azúcar con su propia marca o la marca de otro cliente para el mercado retail minorista o mayorista, entre otros. Esto es necesario para tener un análisis completo de la destinación final del azúcar y así saber en qué proceso de producción o en qué tipo de mercado se la utiliza y así tener un panorama de la cadena de actuación del azúcar de LEDESMA en el mercado chileno.

La cuarta tesis internacional consultada es la de Chicvasuque (2021) con el tema Plan de Exportación de Panela Orgánica desde Colombia a Francia, la realiza para la Fundación Universidad de América y opta por el grado académico de Especialista en Negocios Internacionales e Integración Económica.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: realizar un estudio de mercado para un plan de exportación de panela orgánica desde Colombia a Francia, y los siguientes objetivos específicos: analizar el contexto de la producción panelera en Colombia, identificar el consumo de panela dentro de la Unión Europea, específicamente en Francia, teniendo en cuenta los acuerdos económicos bilaterales, realizar un estudio financiero que demuestre la viabilidad de este plan de exportación.

La metodología que se emplea es la cualitativa.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el estudio de viabilidad logística demostró que tanto la vía aérea como marítima presentan múltiples operadores lo que facilita escoger la que más se acomode a las necesidades de cada una de las empresas que deseen exportar, sin embargo, al ser la panela un alimento no perecedero y teniendo en cuenta que el puerto de Burdeos es uno de los más grandes de Francia, la vía marítima resulta ser la opción más cómoda la para el transporte del producto. Para lo anterior se recomienda se recomienda definir una estrategia logística teniendo en cuenta las opciones marítimas y aéreas presentadas en el documento, esto dependiendo de las necesidades de la empresa y la solvencia económica con la que se cuente al momento de ejecutar la exportación.

La quinta tesis internacional consultada es la de Aristizabal (2021) con el tema Análisis de Mercado para la Exportación de Café en Grano Tostado, sin Descafeinar en Presentación de 500GM, la realiza para la Universidad Libre Pereira opta por el grado académico de Administrador de Empresas.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: realizar un análisis de mercado para la exportación de Café en grano tostado, sin descafeinar en presentación de 500 gm, y los siguientes objetivos específicos: describir la estructura del producto: de café orgánico en grano tostado, sin descafeinar en presentación de 500 mg, examinar la plaza y los canales de distribución para el análisis del mercado del producto de café orgánico en grano tostado, sin descafeinar en presentación de 500 mg, determinar el consumidor y la situación del producto: de café orgánico en grano tostado, sin descafeinar en presentación de 500 mg.

La metodología que se emplea es la cualitativa.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se examinaron las tendencias del consumidor, donde se identificó que el consumo de café en corea del sur ha incrementado ya que el gusto por este y la calidad de su sabor lo ha convertido en un producto atractivo para este mercado lo cual se ve reflejado en la apertura de alrededor de 15.000 tiendas nuevas de café especializado, lo que determina una alta

demanda, la población mayor de 30 años ha sido uno de los principales consumidores de este producto, sin embargo, a medida que el mercado ha incrementado el consumo también ha crecido el interés de otros grupos demográficos por conocer sobre este producto.

Para lo anterior se recomienda implementar investigaciones sobre el sector cafetero y enfocarlos a una serie de países, al mismo tiempo que se diseñan planes y estrategias para los exportadores, con el principal objetivo de incrementar sostenidamente las exportaciones de dicho sector.

La sexta tesis internacional consultada es la de Sacchi (2023) con el tema Oportunidades de Negocios en el Mercado Latinoamericano para la Exportación de Azúcar para el Grupo Ledesma, la realiza para la Universidad Siglo XXI y opta por el grado académico de licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: identificar oportunidades comerciales en el mercado Latinoamericano para la exportación de azúcar de la empresa Grupo Ledesma para el año 2023, y los siguientes objetivos específicos: seleccionar el país en Latinoamérica con mayor potencial para la exportación del producto, Determinar el proceso de exportación para el azúcar al país seleccionado.

La metodología que se emplea es la mixta.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, debido a la situación económica y política de los últimos años, la empresa para tener un crecimiento sostenible en el tiempo determinó necesaria la expansión a mercados internacionales. Para lo anterior se recomienda al grupo Ledesma hacer una investigación en otros países para lograr nuevos convenios y acuerdos comerciales para incrementar sus exportaciones en Latinoamérica.

La última tesis internacional consultada es la de Puicón y Romero (2020) con el tema Estrategias Comerciales para la Exportación del Café Orgánico, Tostado y Molido de la Empresa Coffee Perú Trading S.A.C. 2020, la realiza para la Universidad César Vallejo y opta por el grado académico de licenciado.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Proponer las estrategias comerciales para la exportación del café orgánico tostado y molido de la empresa Coffee Perú Trading S.A.C al mercado de Estados Unidos, y los siguientes objetivos específicos: describir los parámetros requeridos para el ingreso del café tostado molido para el mercado de Estados Unidos, analizar la comercialización de café tostado y molido con destino al mercado de Estados Unidos, desarrollar las estrategias comerciales para la exportación de café orgánico tostado y molido al mercado de Estados Unidos.

La metodología que se emplea es la mixta, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos cuestionario y guía de análisis, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se logró identificar los requerimientos necesarios para la exportación del café tostado y molido a dicho mercado y las instituciones relacionadas a estas, como la FDA ente reguladora del ingreso de productos alimenticios en Estados Unidos, la cual exige el registro de la información del producto, por medio de su página web para luego ser utilizada en su respectiva revisión y control a la llega de la mercancía al puerto de Estados Unidos, otro requisito de la FDA es el correcto etiquetado del producto procesado, donde se sugiere que tenga dos partes: panel principal y panel de información; finalmente, debe también comprender la tabla nutricional correctamente estructurada como lo indica la FDA.

Para lo anterior se recomienda que es de suma importancia que la empresa Coffee Perú Trading S.A.C. considere como prioridad los trámites para conseguir el permiso de la FDA y por consiguiente el certificado de DIGESA disponiendo así a los profesionales encargados para dicha actividad, la empresa debe aprovechar el beneficio del arancel 0% para la exportación del café tostado y molido existente en el acuerdo comercial con Estados Unidos.

Tesis Nacionales

La primera tesis nacional consultada es la de Piedra (2020) con el tema Análisis del Proceso de Certificaciones de Origen para la Exportación de Mercancías para el Periodo 2022, la

realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: analizar el proceso de Certificaciones de origen para la exportación de mercancías para el período 2022, y los siguientes objetivos específicos: explicar el proceso que siguen las empresas productoras y exportadoras para la elaboración de Certificados de Origen bajo los tratados para el año 2022, estudiar los requisitos que las autoridades competentes validan en los certificados de Origen para el año 2022, describir las repercusiones, para las empresas productoras y exportadoras de presentar, un cuestionario de origen con errores para el año 2022.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: cuestionario y entrevista, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, en respuesta al primer objetivo específico de la investigación, se concluye que, en el actual proceso que sigue una empresa para la creación de certificaciones de origen, se ven involucrados diversos pasos. Estos conllevan desde la revisión de cuestionarios anteriores para completar nuevamente el cuestionario de origen, la corrección de las observaciones que realiza la autoridad competente, hasta la aceptación del cuestionario por parte de la Unidad de Origen.

Para lo anterior se recomienda que las personas encargadas de realizar el trámite de certificación de origen ante PROCOMER revisen los oficios y cuestionarios de procesos previos, con la finalidad de guiarse en el llenado del formulario y respecto de las partidas arancelarias que se pueden usar como referencia, si se va a renovar la certificación de origen de ese producto, para ese tratado en específico.

La segunda tesis nacional consultada es la de Rodríguez (2024) con el tema Análisis de las Exportaciones del Sector Piñero Convencional en las Regiones Huetar Norte y Huetar Atlántica hacia el Mercado Europeo para el Año 2024, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: analizar las exportaciones del sector piñero convencional en las Regiones Huetar Norte y Huetar Atlántica, con destino al mercado europeo para el año 2024, y los siguientes Objetivos Específicos: examinar el acceso actual de las exportaciones de piña convencional de las Regiones Huetar Norte y Huetar Atlántico al mercado europeo, identificar los beneficios que tienen las empresas de las Regiones Huetar Norte y Huetar Atlántico con las exportaciones de piña hacia Europa, determinar las posibles limitantes que presenta el proceso de exportación de piña de las Regiones Huetar Norte y Huetar Atlántico hacia Europa.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: entrevista, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se determina que las exportaciones del sector piñero hacia Europa han mantenido su competitividad mediante estrategias de diversificación y sostenibilidad, cumpliendo, así, con los altos estándares europeos y logrando consolidar el producto costarricense en ese importante mercado. Para lo anterior se recomienda a los productores y exportadores del sector piñero convencional desarrollar estrategias de sostenibilidad que cumplan con los requisitos europeos, con el fin de fortalecer el rol de Costa Rica como un proveedor confiable y alineado con las demandas del mercado.

La tercera tesis nacional consultada es la de González (2021) con el tema Análisis del Sector Agroindustrial del Azúcar en Centroamericana desde la Institucionalidad de la Cadena y las Políticas Comerciales, la realiza para la Universidad Nacional y opta por el grado académico de posgrado.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Investigar la incidencia de la institucionalidad de la cadena en las políticas comerciales dirigidas hacia el sector agroindustrial azucarero en Centroamérica, y los siguientes objetivos específicos: caracterizar el contexto histórico y normativo del sector azucarero en cada uno de los países de Centroamérica, analizar la institucionalidad de la cadena y condiciones de los actores con respecto a las políticas comerciales

del sector azucarero en cada país de estudio, analizar comparativamente la institucionalidad de cada cadena de estudio, y su incidencia sobre las políticas comerciales mismas.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: entrevista, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que La actividad tiene una trayectoria desde la colonia e inició en Nicaragua, y finalizó con la participación de empresarios con poder económico que antes incursionaban en otros productos agrícolas, y el último país que adoptó la actividad fue Honduras. En la actualidad el mayor productor es Guatemala y el menor es Honduras.

Para lo anterior se recomienda estar pendiente de las nuevas tendencias del mercado porque al igual que Centroamérica a nivel mundial hay más productores y exportadores, implementando diferentes acciones para permanecer en el tiempo. Hoy en día las empresas que no se reinventan son sujetas a desaparecer, especialmente en tiempos actuales, pues el hábito de consumo ha variado por la pandemia del covid-19, causando efectos negativos al comercio por la baja demanda e implicaciones en la cadena de suministro.

La cuarta tesis nacional consultada es la de Solano (2023) con el tema Análisis Logístico en la Exportación de Vino de Mora de las Regiones central y Brunca hacia el Mercado de Estados Unidos, al Tercer Cuatrimestre del 2023, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: analizar la logística en las exportaciones de vino de mora de la región Central y Brunca hacia Estados Unidos al tercer cuatrimestre del 2023, y los siguientes objetivos específicos: describir los procesos logísticos para la exportación de vino de la región Central y Brunca hacia el mercado de Estados Unidos, reconocer los limitantes para los exportadores de vino de mora de las regiones Central y Brunca hacia el mercado de Estados Unidos, al tercer cuatrimestre del 2023.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: entrevista, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se concluye que los aspectos de empaque y embalaje del producto están adecuados para la naturaleza de la mercancía, tomando en cuenta que el vidrio resulta más fácil para transportar el vino y, a su vez, es capaz de aguantar periodos más largos de tiempo. Para lo anterior se recomienda a las empresas exportadoras de vino que, a la hora de envasar el producto, utilice la tapa adecuada como el corcho, ya que este permite mantener la calidad del producto, su seguridad y, sobre todo, la buena imagen ante el consumidor.

La quinta tesis nacional consultada es la de Guo (2023) con el tema Marketing y Competitividad país: Estudios de Casos del Sector Azucarero de Costa Rica y Brasil, la realiza para la Universidad Nacional y opta por el grado académico de licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: evaluar la incidencia de las estrategias de marketing país para las exportaciones en el nivel de competitividad internacional del sector azucarero de Costa Rica y Brasil, y los siguientes objetivos específicos: identificar los tipos de estrategias de marketing país que utiliza Costa Rica y Brasil para establecer la importancia que tienen para sus exportaciones de azúcar, determinar el posicionamiento a nivel país de Costa Rica y Brasil como productores de azúcar en el mercado internacional para identificar oportunidades de mejoras en la gestión, relacionar las exportaciones de azúcar de Costa Rica y Brasil con sus mercados de destino para determinar los gustos y preferencias de los consumidores, Identificar las certificaciones que poseen Costa Rica y Brasil para determinar la calidad de sus productos en los mercados internacionales.

La metodología que se emplea es la mixta, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Análisis documental, entrevista y encuesta se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se identifica a la marca país como un apoyo medular para las

exportaciones de un país y su posicionamiento en los mercados internacionales. Al menos para el caso de Costa Rica, su proyección como productor de alta calidad ha traído consigo beneficios para el posicionamiento de muchos de sus productos agrícolas, entre ellos el azúcar. Ya que, por lo general, los consumidores asocian la marca país esencial Costa Rica con calidad, razón por la que prefieren optar por productos de origen costarricense. Para lo anterior se recomienda a los ingenios azucareros continuar trabajando para obtener certificaciones que asegure la calidad de sus productos y les brinde mayor competitividad y valor agregado a sus productos.

La sexta tesis nacional consultada es la de Rojas (2021) con el tema Plan de Exportación de Ananá al Estado de Florida en los Estados Unidos de América para la Asociación de Productores Bio Ecológicos del Norte, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: para lograr el propósito global del proyecto se define como objetivo general diseñar un plan de exportación de ananá al estado de Florida en los Estados Unidos de América para la Asociación de Productores Bio Ecológicos del Norte, y los siguientes objetivos específicos: analizar los fundamentos teóricos de los planes de exportación y el entorno de comercialización de ananá a nivel nacional e internacional, describir la situación actual y el potencial exportador de la Asociación de Productores Bio Ecológicos del Norte al estado de Florida en los Estados Unidos de América, identificar las condiciones de acceso y logística de exportación para el ananá al estado de Florida en los Estados Unidos de América.

La metodología que se emplea es la cualitativa.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que algunas debilidades de la Asociación son: no contar con infraestructura propia equipada para el empaque y proceso, la falta de presupuesto y la reducida cantidad de empleados. Para lo anterior se recomienda participar en programas de apoyo, como capacitación, financiamiento o asistencia técnica. Todos estos programas son de gran ayuda para la Asociación, pues al no tener presupuesto, puede obtener herramientas de capacitación o asistencia técnica gratuitas e incluso recibir apoyo económico para el desarrollo de nuevos proyectos.

La séptima tesis internacional consultada es la de Castillo (2020) con el tema Desarrollo del Plan de exportación para la Empresa Café Navarro, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: desarrollar un plan de exportación para la empresa cafetalera Café Navarro hacia Estados Unidos, y los siguientes objetivos específicos: describir el proceso productivo que implementan los micro beneficios en la Zona de los Santos, explicar la logística necesaria para la exportación de café por parte de la empresa Café Navarro hacia el mercado estadounidense, estudiar las posibles ventajas y desventajas que posee la empresa al exportar café hacia Estados Unidos.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevista, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se evidencia que la calidad y la cantidad que son capaces de procesar los micro beneficios son las principales características que diferencia a la figura de estos de los restantes miembros de la agro cadena. Para lo anterior se recomienda a los productores interesados en la exportación de sus productos, que no dejen de lado la calidad, ya que este factor les permite realizar la exportación sobre los precios descritos por la bolsa de New York en lo referente al café en grano.

La última tesis nacional consultada es la de Elizondo (2022) con el tema Estudio Logístico de Exportación del Sector Tubérculos, Producto Yuca de la Zona Huétar Norte Hacia el Mercado de Miami en el primer semestre del 2022, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: estudiar la logística de exportación del sector tubérculos, producto yuca de la Zona Huétar Norte hacia el mercado de Miami en el primer semestre del 2022, y los siguientes 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.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: entrevista, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que 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. Para lo anterior 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.

Proyecciones

- Se explicará los desafíos comerciales a los que se enfrenta el sector azucarero costarricense para la colocación de sus productos en el mercado estadounidense bajo el Tratado de Libre Comercio durante el primer semestre del 2025, donde se espera estudiar las barreras arancelarias y no arancelarias que afrontan los del sector azucarero para la exportación de sus productos, así como sus costos de transporte y los tiempos de entrega,
- Se identificará requisitos los logísticos para exportación del azúcar hacia Estados Unidos bajo el Tratado de Libre Comercio (CAFTA) durante el primer semestre, se espera identificar los principales requisitos y controles exigidos por las autoridades estadounidenses para el ingreso de este producto al país.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Comercio internacional y exportación

Concepto de exportación

La exportación son el conjunto de bienes y servicios producidos en un país y son vendidos a mercados extranjeros. Este proceso implica el intercambio comercial entre diferentes naciones y forma parte del comercio internacional. En términos más fácil, exportar significa colocar la producción nacional en el exterior con el objetivo de generar ingresos y ampliar el mercado de las empresas más allá del mercado nacional.

Las exportaciones pueden incluir productos agrícolas, industriales, tecnológicos o servicios especializados. En el caso de Costa Rica, históricamente los productos agrícolas han tenido una participación importante en las exportaciones, aunque en los últimos años el país ha trabajado en la variación productiva, incluyendo la exportación de bienes industriales y manufacturados y con esto ha permitido a Costa Rica reducir su dependencia de pocos productos y aumentar su presencia en distintos mercados internacionales.

Impacto de las exportaciones en la economía

Las exportaciones son un elemento fundamental para la economía de un país, porque permiten a las empresas locales crecer al acceder a mercados más grandes, generar empleo y traer divisas del exterior, lo que favorece directamente al Producto Interno Bruto (PIB).

Ilustración 1. Exportaciones totales



Fuente: PROCOMER

Como se observa en la imagen las exportaciones de Costa Rica se dividen en cuatro sectores muy importantes como lo son el industrial, agrícola, alimentario y pecuario y pecas. En la imagen se miden los porcentajes de participación según macro sector, en el 2020 hubo un 25% mientras que al año 2024 bajo a un 18% con un total de un 7%.

Influencia en la balanza comercial

La balanza comercial es un indicador clave en la economía de un país, ya que refleja las exportaciones e importaciones durante un período determinado. El superávit comercial se produce cuando las exportaciones superan las importaciones, lo que significa que un país está vendiendo más de lo que compra en los mercados extranjeros. Por el contrario, existe un déficit comercial cuando un país importa más de lo que exporta.

La balanza comercial también puede influir en el valor de la moneda. Un superávit normalmente fortalece la moneda de un país, ya que los compradores extranjeros deben convertir su moneda para adquirir los bienes del país exportador. Por otro lado, un déficit comercial puede debilitar la moneda y generar presiones inflacionarias.

Ilustración 2. Balanza Comercial



Fuente: PROCOMER

En la imagen se analiza la balanza comercial en el sector agrícola en millones de dólares y como se puede observar desde el año 2014 al 2024 se ha presentado un crecimiento anual. A lo largo de estos años balanza comercial se ha mantenido positiva en el sector agrícola lo que evidencia que las exportaciones han superado las importaciones.

Generación de empleo

El crecimiento de las exportaciones impulsa la producción nacional y por ende un mejor nivel de vida para las personas porque genera empleo directo, las empresas productoras requieren mano de obra para la producción, el empaque, la logística y el transporte. Además, las exportaciones también generan empleos indirectos en sectores relacionados, como transporte marítimo, almacenamiento y agencias aduaneras. Esto ayuda al desarrollo productivo y al fortalecimiento del sector empresarial.

Ilustración 3. Generación de empleo



Fuente: PROCOMER / BCCR - CCSS

El sector agrícola exportador en Costa Rica ha generado más de 81 mil empleos en donde el 79% para hombres y el 21% en mujeres.

Desarrollo industrial

Las exportaciones también ayudan al desarrollo industrial, ya que las empresas deben mejorar sus procesos productivos para poder cumplir con los estándares en los mercados internacionales y los tiempos de entrega asignados. Esto anima la innovación, la modernización tecnológica y la eficiencia en la producción.

El sector azucarero en Costa Rica

Importancia del sector azucarero en la economía nacional

El sector azucarero ha sido históricamente una de las actividades agrícolas más importantes de Costa Rica, la producción de caña de azúcar ha ayudado a la generación de empleo, al crecimiento económico y a la obtención de divisas mediante la exportación a mercados internacionales.

Aunque actualmente el país cuenta con una economía más variada, el azúcar continúa siendo un producto importante dentro del sector agroindustrial. Su importancia no solo se ve reflejado en el valor de las exportaciones, sino también en su impacto social porque la actividad está en zonas rurales donde representa una fuente significativa de empleo directo e indirecto.

Estructura organizativa del sector azucarero

El sector azucarero costarricense cuenta con una estructura organizada que coordina la producción y comercialización del azúcar tanto para el mercado interno como para la exportación. La entidad que regula y organiza el sector es la Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar (LAICA). Esta institución cumple un papel importante en la administración del sistema azucarero nacional, ya que coordina la relación entre productores de caña e ingenios, supervisa la producción y se encarga del proceso las exportaciones.

Principales ingenios azucareros

En el proceso de la caña de azúcar en Costa Rica, participa 11 ingenios azucareros activos distribuidos a lo largo del país. Estos ingenios son responsables de la producción y preparación del producto para su comercialización nacional e internacional. La coordinación entre productores y comercializadores permite mantener estándares de calidad y cumplir con los requisitos exigidos por los mercados extranjeros.

Entre los principales ingenios del país se encuentran:

- Hacienda Juan Viñas

Este ingenio se fundó en 1925 y está ubicado en las en las faldas de los volcanes Irazú y Turrialba. El 69% de los productores entregan entre 1-250 toneladas métricas de caña al año.

Ilustración 4. Ingenio Juan Viñas



Fuente: LAICA

- Quebrada azul

Este ingenio se fundó en 1960 y está ubicado en Platanar de San Carlos. El 61% de los productores entregan entre 1-250 toneladas métricas de caña al año, proveniente de los cantones de San Carlos y Los Chiles.

Ilustración 5. Ingenio Quebrada Azul



Fuente: LAICA

- Azucarera el viejo

Este ingenio se fundó en 1958 y está ubicado en La Guinea de Filadelfia, Guanacaste. El 64% de los productores entregan entre 1-250 toneladas métricas de caña al año.

Ilustración 6. ingenio Azucarera el viejo



Fuente: LAICA

- CATSA

Este ingenio se fundó en 1975 y está ubicado en la Guardia de Liberia, Guanacaste. El 54% de los productores entregan entre 1-250 toneladas métricas de caña al año.

Ilustración 7. Ingenio CATSA



Fuente: LAICA

- COOPEVICTORIA R.L.

Este ingenio se fundó en 1943 y está ubicado en San Isidro de Grecia. El 86% de los productores entregan entre 1-250 toneladas métricas de caña al año.

Ilustración 8. ingenio COOPEVICTORIA



Fuente: LAICA

Producción y comercialización del azúcar

La producción de azúcar en Costa Rica se desarrolla bajo un sistema integrado donde participan productores agrícolas e ingenios. Este modelo permite una distribución organizada de la materia prima y una proyección eficiente de la producción. El azúcar producido se destina tanto al consumo interno como a la exportación. La comercialización internacional requiere cumplir con estándares de calidad, requisitos sanitarios y procedimientos aduaneros específicos dependiendo del país que vaya a ser exportado.

La caña de azúcar en Costa Rica se procesa principalmente en tres productos principales:

- **Producción de azúcar (70%)** – Incluye azúcar blanca y cruda para consumo local y exportación.
- **Alcohol y etanol (20%)** – La caña de azúcar se refina para producir bebidas alcohólicas y etanol para biocombustibles.
- **Alimentos y subproductos para animales (10%)** – La melaza y el bagazo se utilizan en la alimentación del ganado y en la producción de energía.

El cultivo de caña de azúcar en Costa Rica se concentra en varias regiones:

- **Guanacaste** – La cuenca del río Tempisque es una de las zonas azucareras más productivas del país, beneficiándose de avanzados sistemas de riego.
- **Puntarenas** – Conocido por su clima cálido y suelo fértil, ideal para la producción de azúcar.
- **Alajuela** – Un importante contribuyente a la producción nacional de azúcar.
- **Cartago y Heredia** – Estas regiones también juegan un papel en la producción de azúcar de Costa Rica, aunque en menor escala.

Desafíos del sector azucarero

A pesar de su organización y trayectoria, el sector azucarero enfrenta varios desafíos que pueden afectar su desempeño como exportadores y productores. Estos factores afectan directamente en la rentabilidad y en la capacidad del sector para mantener su participación en mercados estratégicos. Es fundamental analizar cómo estos desafíos impactan las exportaciones de azúcar hacia Estados Unidos y de qué manera el sector se adapta a las condiciones del comercio internacional.

Entre los principales desafíos se encuentran:

- La volatilidad de los precios internacionales del azúcar.
- El aumento en los costos logísticos y de transporte marítimo.
- Las restricciones de cuotas en mercados como Estados Unidos.
- La competencia internacional de otros países productores.

CAFTA-DR y la exportación de azúcar

Origen y objetivos del tratado

El Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR) surge en un contexto de apertura comercial donde los países buscaban fortalecer sus relaciones comerciales y mejorar su competitividad en el mercado internacional. Este

acuerdo fue negociado con el objetivo de crear una zona de libre entre Estados Unidos y los países de Centroamérica. Su propósito principal es reducir o eliminar barreras arancelarias, facilitar el intercambio de bienes y servicios, promover la inversión extranjera y establecer reglas claras para el comercio entre los países miembros.

Para Costa Rica, el tratado representa una herramienta estratégica que permite asegurar acceso a uno de los mercados más grandes del mundo. Estados Unidos se ha consolidado como uno de los principales socios comerciales del país, por lo que contar con condiciones preferenciales de acceso resulta fundamental para los sectores productivos como el agrícola e industrial.

Competencia internacional

El mercado estadounidense no solo está regulado para proteger a los productores nacionales, sino que también es muy competitivo para los exportadores. Costa Rica compite con otros países que también tienen acceso a Estados Unidos bajo distintos acuerdos comerciales o cuotas asignadas.

Entre los principales competidores se encuentran:

- México, con un alto volumen de exportación gracias a su cercanía geográfica y acuerdos comerciales previos.
- Brasil, uno de los mayores productores mundiales de azúcar, que participa en el mercado internacional con precios competitivos.
- Australia, Guatemala y República Dominicana, países que cuentan con cuotas asignadas para exportar a Estados Unidos bajo acuerdos comerciales.

Esta competencia obliga a Costa Rica a planificar estratégicamente sus exportaciones, optimizando costos, logística y cumplimiento de regulaciones. La capacidad de mantener estándares de calidad, aprovechar las cuotas asignadas y cumplir con la normativa estadounidense.

Transporte marítimo

El transporte marítimo es el movimiento de mercancías por rutas marítimas y es el principal medio del comercio internacional y uno de los más utilizados porque es más económico para las exportaciones, pero una de las desventajas es el transito que dura para llegar al país destino.

Tabla 1. Tipos de transporte marítimo

Nombre	Característica
Portacontenedores	Son el pilar del comercio global y el tipo de buque más utilizado para el transporte de mercancías. Operan con unidades estandarizadas (contenedores de 20 y 40 pies).
Buque de carga general	Carga seca no contenerizada, como maquinaria, madera o productos manufacturados.
Bulkcarrier (Graneleros)	De carga a granel, como minerales, fertilizantes.
Buque frigorífico	Con capacidad de refrigeración por lo cual es ideal para el transporte de alimentos de tipo perecedero.
Buque Roll on – Roll off	Transporta cargamento de ruedas, por lo general, maquinaria, carros y camiones.

Fuente: Elaboración propia

Puertos de salida

Los puertos de salida en Costa Rica están ubicados en la región del Pacífico y del Caribe, son puntos estratégicos para la exportación. La infraestructura portuaria, capacidad de

almacenamiento y procedimientos aduaneros son importantes en la rapidez y seguridad del envío al extranjero. Los principales puertos de carga son Puerto Limón, Puerto Moín y Puerto Calderas. Los otros tres puertos más pequeños se utilizan para actividades recreativas. Las exportaciones realizadas por LAICA tienen un puerto que se llama terminal Puerto Morales que está ubicado en Chomes Puntarenas, para la exportación de azúcar crudo, melaza y exportación e importación de alcohol carburante y alcohol potable.

Documentación requerida

La exportación de azúcar requiere cumplir con una serie de documentos que certifican la legalidad y origen del producto. El cumplimiento adecuado de esta documentación es esencial para evitar retrasos, sanciones o la pérdida del acceso al mercado internacional. Entre los principales documentos se encuentran:

- **Bill of Lading (B/L) o Conocimiento de Embarque:** Es emitido por la naviera, certifica la procedencia de la mercancía y actúa como contrato de transporte.

Ilustración 10. Factura

[illegible]

- **Certificado de origen:** Certifica el lugar de producción o fabricación de la mercancía permitiendo a los importadores acceder a tratados arancelarios.

Ilustración 11. Ejemplo CAFTA

Central American Economic Free Trade Agreement		Tratado de Libre Comercio Centroamericano, República Dominicana y los Estados Unidos	
SAMPLE CERTIFICATION		BOCETO DE CERTIFICACIÓN	
Certification Number		Número de certificación	
1. Exporter's name, address and telephone number Nombre, dirección y número de teléfono del exportador		2. Date of issue Fecha de emisión	
3. Product name, quantity and certification number Nombre, dirección y número de teléfono del productor		4. Importer's name, address and telephone number Nombre, dirección y número de teléfono del importador	
5. Date of origin Fecha de origen		6. Date of issue Fecha de emisión	
7. Signature Firma		8. Signature Firma	
9. Signature Firma		10. Signature Firma	
11. Signature Firma		12. Signature Firma	
13. Signature Firma		14. Signature Firma	
15. Signature Firma		16. Signature Firma	
17. Signature Firma		18. Signature Firma	
19. Signature Firma		20. Signature Firma	
21. Signature Firma		22. Signature Firma	
23. Signature Firma		24. Signature Firma	
25. Signature Firma		26. Signature Firma	
27. Signature Firma		28. Signature Firma	
29. Signature Firma		30. Signature Firma	
31. Signature Firma		32. Signature Firma	
33. Signature Firma		34. Signature Firma	
35. Signature Firma		36. Signature Firma	
37. Signature Firma		38. Signature Firma	
39. Signature Firma		40. Signature Firma	
41. Signature Firma		42. Signature Firma	
43. Signature Firma		44. Signature Firma	
45. Signature Firma		46. Signature Firma	
47. Signature Firma		48. Signature Firma	
49. Signature Firma		50. Signature Firma	
51. Signature Firma		52. Signature Firma	
53. Signature Firma		54. Signature Firma	
55. Signature Firma		56. Signature Firma	
57. Signature Firma		58. Signature Firma	
59. Signature Firma		60. Signature Firma	
61. Signature Firma		62. Signature Firma	
63. Signature Firma		64. Signature Firma	
65. Signature Firma		66. Signature Firma	
67. Signature Firma		68. Signature Firma	
69. Signature Firma		70. Signature Firma	
71. Signature Firma		72. Signature Firma	
73. Signature Firma		74. Signature Firma	
75. Signature Firma		76. Signature Firma	
77. Signature Firma		78. Signature Firma	
79. Signature Firma		80. Signature Firma	
81. Signature Firma		82. Signature Firma	
83. Signature Firma		84. Signature Firma	
85. Signature Firma		86. Signature Firma	
87. Signature Firma		88. Signature Firma	
89. Signature Firma		90. Signature Firma	
91. Signature Firma		92. Signature Firma	
93. Signature Firma		94. Signature Firma	
95. Signature Firma		96. Signature Firma	
97. Signature Firma		98. Signature Firma	
99. Signature Firma		100. Signature Firma	

- **Certificaciones sanitarias:** Garantizan que los productos cumplen con las normas de seguridad e higiene del país importador.

Costos logísticos y tiempos de tránsito

Los costos logísticos y los tiempos de tránsito son muy importante en la competitividad de la exportación de azúcar. La buena coordinación de los costos y tiempos de tránsito no solo mejora la competitividad del azúcar costarricense, sino que también garantiza que el producto llegue en condiciones óptimas, cumpliendo con los estándares de calidad exigidos por el mercado estadounidense.

El tiempo de tránsito desde los ingenios hasta Estados Unidos depende de la eficiencia en cada etapa de la cadena logística, la disponibilidad de transporte, condiciones climáticas y

procedimientos aduaneros. Una planificación adecuada permite minimizar retrasos y optimizar los costos totales de exportación.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

Cualitativo

Según Hernández y Mendoza (2018) el enfoque cualitativo para ellos es:

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

A lo citado, Hernández et al. (2018) agregan: "(...) se plantea un problema de investigación (...). Va enfocándose paulatinamente. La ruta se va descubriendo o construyendo de acuerdo al 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)

Con el tema de investigación presentado se puede utilizar un enfoque cualitativo ya que con los objetivos planteados se dese interpretar la información que se genere y analizar a fondo sobre el conocimiento que tienen diferentes personas sobre exportación de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos bajo el Tratado de Libre Comercio (CAFTA), y a su vez lograr informar a los que no tienen noción del proceso.

Diseño

Diseño fenomenológico empírico

Durante el proceso investigativo, la elección del diseño adecuado es fundamental para asegurar que se alinee con los objetivos establecidos en el primer capítulo. Este diseño estará condicionado por el marco conceptual y la dirección que se adopte para abordar los problemas o metas planteadas. En este sentido, el diseño fenomenológico empírico se presenta como el enfoque más apropiado para esta investigación.

Según Mejías (2024), "(...) busca comprender y explorar los fenómenos desde la perspectiva de los sujetos involucrados, centrándose en la comprensión de las experiencias, significados y vivencias subjetivas" (p.164).

Por su parte elaborar un diseño fenomenológico empírico es muy importante para evidenciar sobre el conocimiento y experiencias de cada uno de los entrevistados y de esa manera entender el proceso de la exportación de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos bajo el Tratado de Libre Comercio (CAFTA) y así guiar e impulsar más exportadores comercializarse y expandirse a otros mercados.

Población y muestra

Población

En lo que respecta a la población, se considera como el total de elementos que se desea estudiar, coincidiendo con la afirmación de Ramírez et al. (2023): "La población la define el investigador (sus límites y características), en función de los objetivos perseguidos y de las generalizaciones a que desea llegar" (p. 106).

Por el anterior se puede decir que la población está integrada por todas las personas que están en el mercado de estudio por ende población que se vaya a seleccionar se debe hacer de manera concreta y que toda la información que esta nos está brindando sea de beneficio para la investigación propuesta. Se buscará una población dedicada a la exportación de azúcar y dedicadas a la logística.

Muestra

La selección de la muestra debe garantizar que los elementos que se elijan sean representativos de la población en su conjunto. Esto implica que la muestra debe incluir una diversidad de componentes que reflejen adecuadamente las características de la población estudiada (Ramírez et al., 2023).

Para la exportación de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos se estará utilizando la muestra de diferentes empresas capacitadas en el sector azucarero y el en el proceso logístico que se lleva a cabo para la exportación hasta el destino final ya que se puede obtener información

y comentarios relevantes al consultar directamente con personas especializadas en el tema y así enriquecer el tema de investigación.

Tabla 2. Población de muestra

Entrevistado	Puesto	Razón
Assukkar, S.A	Departamento Comercial y Logístico	Elabora y comercializa productos integrales derivados de la caña de azúcar para el mercado nacional e internacional.
Azucarera el Viejo	Encargado de exportaciones	Encargados en la producción y exportación de azúcar.
Savino del Bene	<u>Inside sales and pricing</u>	Encargada del transporte
Servica S.A	Departamento de exportación	Encargada de los trámites de exportación.
Logística Aduanera Herrasa	Logística	Encargada de los trámites de exportación.
Comex	Asesor foros temáticos	Es el encargado de definir y dirigir la política comercial externa.
TECNOSUGAR ASESORÍAS TÉCNICAS S.R.L.	Gerente General	Encargada de dar asesoría a los azucareros.

Fuente: Elaboración propia

Unidades de análisis

En un estudio cualitativo, las categorías de análisis son conceptos amplios que emergen a partir de la revisión de los datos recopilados, agrupando información similar y conectada que facilita una comprensión integral del fenómeno. Como señala Hernández et al. (2018), estas categorías permiten organizar y sintetizar la información de manera que se puedan extraer conclusiones.

Cuadro de unidades

A continuación, se presenta el cuadro de unidades de investigación:

Tabla 3. Operalización de unidades de análisis

Objetivo	Unidad	Categorías	Def. Conceptual	Instrumentalización
Explicar los desafíos comerciales a los que se enfrenta el sector azucarero costarricense para la colocación de sus productos en el mercado estadounidense bajo el Tratado de Libre Comercio durante el primer semestre del 2025.	Desafíos comerciales	Oportunidad	Según Daniels, (2022) las empresas que operan en el comercio internacional deben enfrentar múltiples desafíos del entorno global, incluyendo cambios regulatorios, riesgos económicos y presiones competitivas, los cuales influyen en sus decisiones comerciales y desempeño en el mercado.	De la pregunta 1 a la 4.
		Precio		
		Amenaza		
		Tecnología		
		Operativa		
		Diversificación		
		Flete marítimo		
		Clima		

Identificar los requisitos logísticos para exportación del azúcar hacia Estados Unidos bajo el Tratado de Libre Comercio (CAFTA) durante el primer semestre del 2025.	Requisitos logísticos	Cuotas Normas sanitarias Logística Infraestructura Naviera Digitalización Valor agregado	Según Amin y Shahwan (2020), "los requisitos logísticos son condiciones organizativas, informativas y de recursos humanos necesarias para que la gestión logística de una empresa funcione de forma eficiente y contribuya al desempeño general de la cadena de suministro".
			De la pregunta 4 a la 8.

Fuente: Elaboración propia

Instrumento

De acuerdo con Hernández et al. (2018), los instrumentos son las herramientas que se utilizan en el proceso de recolección de datos, ya que esto facilita la obtención de información significativa para el estudio. Considerando los objetivos del estudio, se opta por la entrevista como principal instrumento de recolección de datos de carácter cualitativo.

Entrevista

De acuerdo con lo estipulado por López (2020), la entrevista es fundamental porque ofrece un acceso directo a los participantes, permitiendo obtener un panorama detallado de sus opiniones y experiencias, ya que él formula preguntas específicas y acumula respuestas con la intención de capturar opiniones que revelan percepciones profundas y matizadas sobre el tema de estudio.

Para esta investigación se seleccionó el instrumento de la entrevista porque es más íntima y se dialoga directamente con las personas que poseen un conocimiento sobre el tema que se está investigando.

Proceso de Recolección de Datos

El proceso de recolección de datos: según lo indicado por Niño (2020), este proceso implica "(...) recolectar, descomponer, examinar, reconocer, sintetizar, contextualizar, relacionar, explicar y comprender" (p.107).

El proceso de recolección de datos mediante entrevistas a expertos en la exportación de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos, buscar empresas y personas especializadas en dicho tema, que sepan sobre exportación de azúcar y toda la logística que implica llevarlo hasta su destino final.

Fuentes de Información

Las fuentes de información utilizadas en este estudio jugaron un papel fundamental al respaldar el enfoque teórico y metodológico de la investigación, así como al avanzar en el conocimiento sobre el tema y recopilar datos vitales para el estudio. Según Linares et al. (2021), son todos aquellos medios de los cuales procede la información, que satisfacen las necesidades de conocimiento de una situación o problema presentado y, que posteriormente será utilizado para lograr los objetivos esperados.

Fuentes primarias

Para definir las fuentes primarias, es pertinente referirse a lo expuesto por Hernández y Mendoza (2018), quienes sostienen que:

En todas las áreas del 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. Esto se debe, entre otras razones, a que sistematizan de manera más exhaustiva la información, profundizan en los temas que abordan, son evaluadas y arbitradas por investigadores o profesionales experimentados (pares o colegas), y son altamente especializadas, además de estar accesibles en línea (p. 76)

En el presente trabajo se utilizó información procedente de tesis, libros, proyectos y documentos oficiales de instituciones públicas y privadas también para la recolección de datos se llevarán a cabo entrevistas con personas directamente involucradas en el tema. Esta estrategia está diseñada para obtener información más precisa y realista, ya que las preguntas formuladas buscan respuestas detalladas de los entrevistados.

Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias se definen como aquellas que contienen información primaria, pero que han sido sintetizadas y reorganizadas para facilitar el acceso a los datos originales. Estas fuentes están diseñadas específicamente para maximizar el acceso y la comprensión de la información, y pueden incluir una variedad de formatos, como anuarios estadísticos, medios de comunicación, bases de datos procesadas, artículos académicos y documentos relevantes relacionados con un tema específico, como libros, tesis e informes oficiales (Linares et al., 2021, p. 313).

En el presente trabajo las fuentes secundarias también son importantes porque estas van de mano con las primeras y por lo tanto se utilizará documentos escritos y bibliográficos, así como recursos en línea, incluyendo libros y artículos de revistas electrónicas.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo se desarrollará el análisis de los resultados obtenido por medio de la entrevista realizadas a personas especializadas en el tema de Exportación de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos bajo el tratado de libre comercio (CAFTA). El presente capítulo está organizado de la siguiente manera: primeramente, se encuentra la tabla N°4, en donde se derivan las categorías que emergieron de las unidades correspondientes a los dos objetivos específicos de la presente investigación.

Seguidamente, se encuentra una segunda parte, en donde se describe y analiza cada una de las categorías de análisis. El análisis se recrea de acuerdo con lo explorado por fuentes de información y las derivadas de fuentes científicas. Finalmente, se realiza un apartado de interpretación de datos en donde se le da una respuesta al problema de la investigación. A continuación, se presentan las unidades y categorías de análisis base para este proyecto de investigación:

Tabla 4. Unidades y categorías de análisis

Unidades	Categorías
1. Desafíos comerciales.	1. Oportunidad 2. Precio 3. Amenaza 4. Tecnología 5. Operativa 6. Diversificación

	7. Flete marítimo 8. Clima
2. Requisitos logísticos.	1. Cuotas 2. Normas sanitarias 3. Logística 4. Infraestructura 5. Naviera 6. Digitalización 7. Valor agregado

Nota: Elaboración propia

Unidad de análisis 1: Desafíos comerciales

Esta primera unidad de análisis tiene como fin la investigación de los desafíos comerciales a los que se enfrenta el sector azucarero costarricense para la colocación de sus productos en el mercado estadounidense bajo el Tratado de Libre Comercio, por lo tanto, es un factor importante al momento de iniciar en el proceso seguidamente, se derivaron las siguientes categorías:

1. Oportunidad
2. Precio
3. Amenaza
4. Tecnología
5. Operativa
6. Diversificación
7. Flete marítimo
8. Clima

Categoría 1: Oportunidad

Descripción.

Se conformó la categoría uno de la primera unidad; la cual se les preguntó a los expertos si consideran que el CAFTA ha representado una oportunidad o una amenaza en el sector azucarero para la exportación al mercado estadounidense. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“Oportunidad, cualquier acuerdo comercial de exportación es beneficioso para nuestra operación, en un mercado como el de EEUU se abren muchas oportunidades con socios comerciales.”. (Entrevistado 1)*

- *“Yo considero que el CAFTA-DR ha representado una oportunidad, pero con limitaciones claras.
 Por un lado, permite acceso al mercado de Estados Unidos bajo condiciones preferenciales, lo cual es positivo para el sector.
 Sin embargo, al ser un mercado manejado por cuotas, no permite crecer libremente, por lo que el impacto está condicionado al volumen asignado.
 En resumen, es una oportunidad limitada, ya que abre el mercado, pero bajo restricciones que controlan el crecimiento.” (Entrevistado 2)*

- *“Es una oportunidad cualquier tratado de libre comercio, ya que representada alianza, beneficios para ambas partes, tanto como parte del cliente hacia consignatario.” (Entrevistado 3)*

- *“El CAFTA-DR (Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos) ha representado principalmente una oportunidad para el sector azucarero, aunque con ciertas limitaciones que también pueden interpretarse como desafíos.*

Por un lado, constituye una oportunidad porque permite a los países centroamericanos acceder al mercado estadounidense en condiciones preferenciales, especialmente mediante cuotas de exportación con arancel reducido o cero. Esto facilita la colocación del azúcar en un mercado amplio, estable y con alto poder adquisitivo, generando ingresos importantes para los productores y fortaleciendo la relación comercial con Estados Unidos.” (Entrevistado 4)

- *“Es una oportunidad porque favorece la exportación de un producto local, el cual ha sido incentivado con una disminución con el arancel a pagar.” (Entrevistado 5)*
- *“Una oportunidad porque con CAFTA se establecieron varias contingentes de exportación que es lo que está abierto con ese país y que el país ha aprovechado desde el día uno de inicio del CAFTA que fue en el año 2009 hasta la fecha.
El CAFTA permite tener certeza de las condiciones de acceso, pero ahora con los aranceles recíprocos que puso Trump esa certeza se tambalea.
Tenemos dos volúmenes 2 mil toneladas métricas de azúcar de especialidad que por lo general va el orgánico y el resto para todo tipo de azúcar y 15 mil toneladas métricas a 0% de arancel.” (Entrevistado 6)*
- *“Ha representado oportunidades para el sector azucarero nacional debido a que mercado del azúcar, al ser un “comodity”, Estados Unidos lo maneja por un sistema de cuotas de importación de los diferentes países de América Latina. Es decir, USA compra el faltante que su producción local no puede suplir para su gran mercado interno. Este faltante lo asigna por cuotas a un precio preferencial mayor al precio del mercado mundial que es más bajo. Por lo tanto, dentro del CAFTA se negoció una cuota que de otro modo no se tendría y habría que vender el excedente a precios menores, con el subsecuente daño a los productores nacionales.” (Entrevistado 7)*

Análisis.

Como fue comentado por los entrevistados, siempre que se hable de tratados de libre comercio entre diferentes países siempre va a ser una oportunidad que facilita el intercambio de divisas entre los países miembros del tratado en este caso el tratado de libre comercio (CAFAT) ha representa una oportunidad para las exportaciones de azúcar hacia Estados Unidos porque tiene un arancel preferente que se puede exportar al 0% ciertos volúmenes permitidos y si es fuera del tratado de libre comercio (CAFTA) el azúcar tiene altos costos de impuestos para ingresar a Estados Unidos. Según Gamero & Ostos, (2020) define oportunidad como:

La oportunidad se concibe como una situación favorable que permite generar valor en un contexto determinado. En este sentido, “las oportunidades de negocio son aquellas situaciones en las cuales nuevos productos, servicios, materias primas o métodos de organización pueden ser introducidos en un mercado y vendidos a un precio superior a los costos de producción”. (p.310).

Categoría 2: Precio

Descripción.

Se conformó la categoría dos de la primera unidad; la cual se les preguntó a los expertos que cuáles consideraba que son los factores comerciales que impacta el proceso de exportación de azúcar hacia Estados Unidos. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“Desde mi experiencia en el sector azucarero, uno de los factores comerciales más importantes es el precio internacional del azúcar, porque el mercado estadounidense compara constantemente con otros proveedores. También influyen mucho las cuotas de importación, ya que Estados Unidos limita la cantidad de azúcar que puede entrar desde cada país. Otro factor importante es la calidad del producto y la presentación, porque el*

comprador estadounidense exige estándares muy claros. Además, el tipo de cambio, los costos de transporte y los contratos con los compradores también influyen mucho en la rentabilidad de la exportación.” (Entrevistado 1)

- *“Los principales factores comerciales que impactan la exportación de azúcar hacia Estados Unidos son los siguientes:*

Primeo, el precio internacional del azúcar, que influye en la competitividad. Aunque Estados Unidos maneja precios internos, siempre hay una relación con el mercado global que impacta las decisiones comerciales.

Segundo, las cuotas de exportación establecidas bajo el CAFTA-DR, ya que limitan directamente el volumen que se puede colocar en ese mercado. No es un mercado de libre acceso, sino controlado.

Tercero, los costos logísticos, como transporte, fletes marítimos y tiempos de tránsito, que afectan el margen y la eficiencia de la operación.

Cuarto, los requisitos regulatorios y documentales, que incluyen certificaciones, cumplimiento de calidad y trazabilidad, los cuales son estrictos y deben cumplirse para evitar rechazos o atrasos.

Quinto, la planificación de producción y disponibilidad del producto, ya que al trabajar con cuotas y ventanas específicas, es clave tener el azúcar lista en el momento oportuno.

En resumen, es un proceso altamente influenciado por cuotas, costos, regulaciones y planificación, más que por una simple dinámica de oferta y demanda.” (Entrevistado 2)

- *“Los factores comerciales que impactan el proceso de exportación de azúcar hacia Estados Unidos son diversos y determinan tanto la viabilidad como la rentabilidad de la actividad. Otro factor clave es el precio internacional del azúcar, el cual influye en la competitividad del producto. Si los precios globales son bajos, los márgenes de ganancia se reducen; mientras que precios altos pueden favorecer las exportaciones.*
El tipo de cambio también es determinante, ya que las exportaciones se realizan en dólares. Una depreciación de la moneda local puede beneficiar a los exportadores, mientras que una apreciación puede restar competitividad.” (Entrevistado 4)

- *“Los factores comerciales que impacta el proceso de la exportación son el precio internacional que tiene el azúcar en el mercado y restricciones que tiene bajo el tratado de libre comercio CAFTA.” (Entrevistado 5)*
- *“La exportación de azúcar a EE. UU. bajo CAFTA no es un mercado libre. Es un sistema donde dominan: Acceso al cupo (factor decisivo), diferencial de precios USA vs mundial, relaciones comerciales con refinerías, eficiencia logística y calidad. Desde una perspectiva de ingeniería económica, es un negocio de optimización de cuota + logística + calidad, más que de producción pura.” (Entrevistado 7)*

Análisis.

Como fue comentado por los entrevistados, el precio es uno de los principales factores comerciales que impacta al sector azucarero al colocar su producto en el mercado extranjero porque hay mucha competitividad en el mercado, Brasil es uno de los principales países exportadores de azúcar. Aunque Estados Unidos maneje precios internos siempre hay relación con el mercado global y también que se mantenga comprando compra con diferentes proveedores. AL respecto Pérez, (2022) menciona que: “Es el valor monetario que se le asigna a algo. Todos los productos y servicios que se ofrecen en el mercado tienen un precio, que es el dinero que el comprador o cliente debe abonar para concretar la operación” (párr.1).

Categoría 3: Amenaza

Descripción.

Se conformó la categoría tres de la primera unidad; la cual se les preguntó a los expertos que cuales son las principales limitaciones logísticas que han tenido los azucareros para ingresar al mercado estadounidense. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“Una de las principales limitaciones logísticas han sido la constante amenaza de aranceles el costo del transporte marítimo, , que en los últimos años ha aumentado bastante. También existen retos en los tiempos de entrega y la disponibilidad de contenedores, especialmente en temporadas de alta exportación. Otro punto es la infraestructura portuaria y la coordinación logística interna, porque si el producto no llega al puerto a tiempo se pueden perder espacios en los barcos. Además, la trazabilidad y los controles de calidad durante el transporte son muy importantes para cumplir con las exigencias del mercado estadounidense.” (Entrevistado 1)*

Análisis.

Como fue comentado por uno de los entrevistados, las amenazas de aranceles y costos de transporte son factores que pueden afectar en el desarrollo y cumplimiento de las exportaciones de azúcar. Los costos del transporte marítimo y la disponibilidad de equipo en la temporada alta son amenazas que también se pueden presentar en el sector azucarero para la exportación de azúcar a Estados Unidos. Al respecto Espinosa & Prieto, (2020) menciona que: “amenazas: son aquellas condiciones externas que perjudican a la empresa, amenaza su supervivencia” (p.27). Por lo tanto, es fundamental que los azucareros identifiquen y analicen estas amenazas para establecer estrategias que les permita minimizar sus efectos.

Categoría 4: Tecnología

Descripción.

Se conformó la categoría cuatro de la primera unidad; la cual se les preguntó a los expertos que cuales considera que son las oportunidades de mejora en la competitividad y sostenibilidad que tiene el sector azucarero para exportar a Estados Unidos. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“El sector tiene varias oportunidades de mejora. Una de ellas es invertir en tecnología y modernización de los procesos productivos, para ser más eficientes y reducir costos.*

También es clave fortalecer las prácticas de sostenibilidad, por ejemplo, en el uso del agua, manejo de residuos y reducción de emisiones. El mercado internacional cada vez valora más los productos con certificaciones ambientales y sociales. Otra oportunidad es diversificar productos derivados de la caña, como azúcar orgánica o productos con mayor valor agregado.” (Entrevistado 1)

- *“Tecnología en la cadena de suministros.*

Valor agregado

Agricultura con sistemas de inteligencia.” (Entrevistado 3)

- *“El sector azucarero tiene varias oportunidades de mejora en competitividad y sostenibilidad para fortalecer su capacidad de exportación hacia Estados Unidos.*

En términos de competitividad, una de las principales oportunidades es la modernización tecnológica en los procesos productivos e industriales. La incorporación de maquinaria más eficiente, automatización y mejores prácticas agrícolas puede reducir costos y aumentar la productividad. Asimismo, la optimización de la cadena logística (transporte, almacenamiento y exportación) permitiría disminuir tiempos y costos, mejorando el acceso al mercado.

Otra oportunidad importante es la diversificación de productos, como la producción de azúcar refinada, orgánica o derivados (melaza, etanol), lo que permite acceder a nichos de mercado con mayor valor agregado. También es clave fortalecer la calidad del producto y obtener certificaciones internacionales (por ejemplo, orgánico, comercio justo o sostenibilidad), que son altamente valoradas en el mercado estadounidense.” (Entrevistado 4)

- *“Una de las oportunidades de mejora es mejorar y modernizar la tecnología y en las certificaciones a nivel internacional que establece estándares de pureza, humedad y color, así como las del control de la calidad y las de etiquetado y seguridad (Entrevistado 5)*

Análisis.

Como fue comentado por cuatro de los entrevistados. Los ingenios tienen décadas de existir por lo cual los que son más pequeños tienen menos tecnología en sus procesos de producción a diferencia de los ingenios más grandes una de las mejoras de oportunidad para el sector azucarero en la competitividad y sostenibilidad es invertir en la tecnología y modernización de procesos para llegar a ser más eficientes. Porque invirtiendo en la tecnología se puede mejorar los procesos de producción y la reducción de costos y esto beneficiará al sector. Según Roldán, (2025) define tecnología como:

La tecnología es el conjunto de técnicas y conocimientos que el ser humano ha desarrollado para mejorar su entorno y su calidad de vida. Abarca desde las herramientas más simples hasta los avances más complejos, todos creados para satisfacer nuestras necesidades y deseos. (párr.4).

Categoría 5: Operativa

Descripción.

Se conformó la categoría cinco de la primera unidad; la cual se les preguntó a los expertos que cuales son las principales limitaciones logísticas que ha presentado el sector azucarero para ingresar al mercado estadounidense. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“Yo considero que la principal limitación logística ha sido la operativa en Puerto Caldera, ya que frecuentemente presenta congestión, lo que complica los embarques y limita incluso la posibilidad de exportar barcos completos.*
Por otro lado, utilizar Puerto Limón implica mayores costos logísticos por la distancia desde la zona de producción, lo que reduce la competitividad.” (Entrevistado 2)

Análisis.

Como fue comentado por el entrevistado, una de las limitaciones logísticas que ha presentado los azucareros para el ingreso al mercado estadounidense es la operativa de Puerto Caldera porque frecuentemente presenta congestiones y limita la posibilidad de exportar barcos completos y utilizar Puerto Limón implica mayores costos logísticos por la distancia que tiene de los ingenios. Puerto Caldera y Puerto Limon son de los puertos más grandes de Costa Rica y los cuales constantemente se mantiene en movimiento tanto en exportaciones como importaciones en muchas ocasiones que llegan los barcos a descargar en Puerto Caldera no hay espacio porque están congestionados y los barcos se devuelven y reprograman su fecha de arribo. Autoridad Portuaria de Castellón. (2019). *Manual de operaciones y servicios portuarios. Nivel 2* define operativa como:

Conjunto de conocimientos de las operaciones y servicios marítimos y terrestres relacionadas con el tráfico portuario, desde el momento de la solicitud de escala del Puerto hasta el depósito de mercancías o pasajeros en el canto del muelle, así como de los reglamentos reguladores de las mismas. (párr.1).

Categoría 6: Diversificación

Descripción.

Se conformó la categoría seis de la primera unidad; la cual se les preguntó a los expertos que cuales considera que son las oportunidades de mejora en competitividad y sostenibilidad que tiene el sector azucarero para exportar a Estos Unidos. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“Yo considero que una de las principales oportunidades está en la diversificación y especialización en nichos de mercado, ya que el azúcar por sí solo es una materia prima con poca diferenciación.*

En ese sentido, enfocarse en segmentos como orgánico y respaldarlo con certificaciones como Kosher, Halal y Comercio Justo, además de avanzar hacia ser carbono neutro, permite agregar valor y acceder a mercados más exigentes en Estados Unidos.

En resumen, la clave está en salir del commodity y diferenciarse por nicho, certificaciones y sostenibilidad.” (Entrevistado 2)

- *“Los mercados cambian y una diversificación en la parte orgánica y unas empresas nacionales del sector azucarero que han buscado esas líneas porque el mercado paga un poco mejor para ser orgánico tiene lo orgánico de campo eso requiere trazabilidad de que las cosas se hagan bien desde que siembre, cosecha y procesa. La tendencia del Golden Sugar.” (Entrevistado 6)*

Análisis.

Como fue comentado por los entrevistados, que una de las oportunidades de mejora en competitividad y sostenibilidad en el sector azucarero es la diversificación porque a la hora de no depender de un solo producto protege el capital ante la caída de un producto en específico. Los azucareros pueden diferenciarse haciendo el azúcar orgánico, sustitutos o exportando el azúcar ya refinado porque la mayoría de toneladas que exporta Costa Rica a los mercados va sin refinar este proceso se realiza en el país destino. Al respecto Rus, (2024) menciona que: “La diversificación es la estrategia de expandir tus opiniones o inversiones para no depender de una sola fuente, aumentando así tus posibilidades de éxito y disminuyendo los riesgos” (párr.1), lo que evidencia su importancia como herramienta para fortalecer la competitividad y sostenibilidad de una empresa.

Categoría 7: Flete marítimo

Descripción.

Se conformó la categoría siete de la primera unidad; la cual se les preguntó a los expertos cuales son las principales limitaciones logísticas que ha presentado los azucareros para ingresar al mercado estadounidense. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“Precios de flete marítimo elevados y limitación de espacios con navieras.” (Entrevistado 3)*

- *“Las principales limitaciones logísticas que han enfrentado los azucareros para ingresar al mercado estadounidense se relacionan con costos, infraestructura y eficiencia en la cadena de suministro.*

En primer lugar, uno de los mayores obstáculos son los altos costos de transporte internacional, especialmente el flete marítimo, que reduce la competitividad del azúcar frente a otros proveedores más cercanos o con economías de escala.

También existe una limitada infraestructura portuaria y logística interna, lo que genera retrasos en la movilización del producto desde los ingenios hasta los puertos de salida. Esto incluye problemas como congestión portuaria, tiempos de carga prolongados y poca disponibilidad de equipos especializados.

Otra limitación importante son los retrasos en los procesos aduaneros y trámites administrativos, que pueden alargar los tiempos de exportación y afectar el cumplimiento de plazos establecidos con compradores en Estados Unidos.

Además, se presenta una insuficiente capacidad de almacenamiento y manejo adecuado del azúcar, lo que puede afectar la calidad del producto durante el transporte y la exportación.

La dependencia de intermediarios logísticos también representa un desafío, ya que incrementa costos y reduce el control directo sobre la cadena de distribución.” (Entrevistado 4)

- *“Una de las principales limitaciones logísticas que ha presentado son los altos costos de flete marítimo, disponibilidad del equipo, las cuotas permitidas para el ingreso del producto y los aranceles impuestos recientemente.” (Entrevistado 5)*
- *“No hay porque el sector azucarero tiene un puerto exclusivo para ellos en Punta Morales, el flete marítimo el cual el tránsito hacia el mercado estadounidense es una semana ya el barco esta allá y hacia Europa 20 días y la ventaja es que el azúcar es perecedero.” (Entrevistado 6)*

Análisis.

Como fue comentado por los entrevistados, una de las limitaciones logísticas para los azucareros para ingresar al mercado estadounidense es el flete marítimo porque son muy altos y limita la competitividad en la exportación de azúcar con los países proveedores más cercanos que van a tener un flete a menor costo. El flete también varía mucho dependiendo de la temporada y la demanda que haya, los precios en el combustible o asimismo en este caso con la guerra los costos de flete marítimo están muy elevados y la disponibilidad de equipos se llena rápido. Según Páez, (2022) define flete como:

El flete es el costo a pagar por el desplazamiento de una carga en un medio de transporte.

Asimismo, el flete también puede ser definido como el costo de alquiler del medio de transporte para el traslado de productos. Es decir, es el precio del servicio que presta el transportista. (párr.1).

Categoría 8: Clima

Descripción.

Se conformó la categoría ocho de la primera unidad; la cual se les preguntó a los expertos que cuales considera que son los factores comerciales que impacta el proceso de exportación de azúcar hacia los Estados Unidos. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“Si uno ve a lo largo de la cadena hasta que el azúcar este en la mesa del consumidor estadounidense nos afecta el clima porque si el clima no está en las condiciones adecuadas para el cultivo disminuye la productividad de la caña y es menos volumen que tenemos para poder exportar y poder cubrir esos contingentes, la venta no directa porque exportamos mucho azúcar crudo no apto aun para consumo humano porque el procesamiento final se da en el mercado destino con lo que refinan para exportar y eso genera precisión para exportar con poco valor agregado acá y el tipo de cambio.”*
(Entrevistado 6)

Análisis.

Como fue comentado por uno de los entrevistados, el clima es uno de los factores comercial que impacta el proceso de exportación de azúcar hacia los Estados Unidos porque si el clima no está en las condiciones adecuadas para el cultivo disminuye la producción de la caña y es menos volumen que tenemos para exportar y cubrir los contingentes que se tienen negociados con el tratado de libre comercio (CAFTA). A inicios de año las exportaciones de azúcar habían bajado y también los ingenios habían tenido problemas con la producción por el clima. Al respecto Sposob, (2025) menciona que: “El clima es el conjunto de condiciones atmosféricas que caracterizan a una región durante largos períodos de tiempo. Cada región del mundo tiene un clima característico, que se configura en función de la interacción de sus elementos y factores” (párr. 2).

Unidad de análisis 2: Requisitos logísticos

Esta segunda unidad de análisis tiene como fin la investigación de los requisitos logísticos para exportación del azúcar hacia Estados Unidos bajo el Tratado de Libre Comercio (CAFTA), Por lo tanto, es un factor importante al momento de iniciar en el proceso seguidamente, se derivaron las siguientes categorías:

1. Cuotas
2. Normas sanitarias
3. Logística
4. Infraestructura
5. Navieras
6. Digitalización
7. Valor agregado

Categoría 1: Cuotas

Descripción.

Se conformó la categoría uno de la segunda unidad; la cual se les preguntó a los expertos cuales son los principales requisitos arancelarios para exportar azúcar hacia Estos Unidos. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“En términos arancelarios, el principal aspecto es que el azúcar se exporta bajo un sistema de cuotas de importación, donde cada país tiene un volumen autorizado para ingresar al mercado estadounidense con condiciones preferenciales. En el caso de Costa Rica, estas exportaciones se benefician del acuerdo CAFTA-DR, que permite acceder a ciertas cantidades de producto con arancel reducido o preferencial, siempre que se cumplan las reglas de origen y los requisitos establecidos.” (Entrevistado 1)*

- *“Yo considero que el principal requisito arancelario para exportar azúcar hacia Estados Unidos es el manejo de las cuotas de importación, ya que el acceso al mercado está altamente regulado y limitado por cupos.
Bajo el CAFTA-DR, se puede acceder a tratamiento arancelario preferencial, pero únicamente dentro de las cantidades asignadas.
Fuera de cuota, el azúcar enfrenta aranceles altos, lo que prácticamente limita la competitividad.” (Entrevistado 2)*
- *“Las cuotas de importación porque limita el acceso al país con aranceles bajos.” (Entrevistado 3)*
- *“Los principales requisitos arancelarios para exportar azúcar hacia Estados Unidos están definidos principalmente por el marco del CAFTA-DR y el sistema comercial estadounidense:
En primer lugar, es fundamental el cumplimiento del sistema de cuotas arancelarias (TRQ, Tariff Rate Quota). Este mecanismo establece una cantidad específica de azúcar que puede ingresar al mercado estadounidense con arancel preferencial (reducido o cero). Si se exporta dentro de esta cuota, el acceso es más competitivo.
En segundo lugar, se requiere el certificado de origen, que demuestra que el azúcar ha sido producida en un país miembro del CAFTA-DR. Este documento es indispensable para poder beneficiarse de las preferencias arancelarias del tratado.
Otro requisito clave es la correcta clasificación arancelaria del producto, según el sistema armonizado, lo cual determina el tratamiento arancelario aplicable al azúcar exportada. Además, en caso de que las exportaciones superen la cuota asignada, se deben pagar aranceles elevados (fuera de cuota), lo que reduce significativamente la competitividad del producto en el mercado estadounidense.
Por último, es necesario cumplir con los procedimientos aduaneros establecidos por Estados Unidos, lo que incluye la documentación requerida para la importación y el pago de los aranceles correspondientes cuando aplique.” (Entrevistado 4)*

- *“Las cuotas arancelarias preferenciales para volumen limitados, pero fuera de ellas tienen costos muy elevados para proteger su producción local.” (Entrevistado 5)*
- *“Las cuotas del arancel 0% el preferente, pero hay que agregarle el recíproco.” (Entrevistado 6)*
- *“El azúcar es un producto altamente sensible en EE. UU., por lo que el acceso bajo las cuotas del CAFTA se da mediante:
Contingentes arancelarios (TRQ – Tariff Rate Quota)
Esto significa:
Dentro del cupo asignado → arancel = 0%
Fuera del cupo → arancel alto (NMF, prohibitivo)
El CAFTA establece que productos sensibles como el azúcar están sujetos a cuotas y no a libre comercio total.” (Entrevistado 7)*

Análisis.

Como fue comentado por los entrevistados, el principal requisito arancelario para la exportación de azúcar hacia Estados Unidos con las cuotas que están negociadas bajo el tratado de libre comercio (CAFTA) ya que a su vez se beneficia los países miembros porque tienen un arancel preferencial de 0% asimismo esas cuotas afectan porque cada país lo que tiene permitido es cierto volumen y las exportaciones fuera de ese volumen permitido tiene costos muy alto y esto es para cuidar su producción local. Al respecto Sánchez, (2022) menciona que: “Las cuotas de importación son herramientas con las que cuentan los países a la hora de limitar la cantidad física de un producto que puede importarse dentro de sus territorios” (párr.1).

Categoría 2: Normas sanitarias

Descripción.

Se conformó la categoría dos de la segunda unidad; la cual se les preguntó a los expertos cuáles son los principales requisitos no arancelarios para exportar azúcar hacia Estados Unidos. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“Entre los requisitos no arancelarios, uno de los más importantes es cumplir con las regulaciones de seguridad alimentaria de la Food and Drug Administration (FDA). Esto implica que las empresas exportadoras deben registrar sus instalaciones y cumplir con normas sanitarias y de inocuidad. También se exige trazabilidad del producto, controles de calidad, etiquetado adecuado y documentación sanitaria. En algunos casos también se requieren certificaciones relacionadas con buenas prácticas de manufactura y seguridad alimentaria.” (Entrevistado 1)*

- *“los principales requisitos no arancelarios para exportar azúcar hacia Estados Unidos son principalmente sanitarios, de calidad y trazabilidad.
Entre los más relevantes están:
Cumplimiento de normativas de la FDA (registro de instalaciones y notificación previa).
Certificaciones de calidad e inocuidad, que garanticen que el producto es apto para consumo.
Trazabilidad del producto, desde origen hasta destino.
Requisitos de empaque y etiquetado según normativa estadounidense.” (Entrevistado 2)*

- *“los principales requisitos no arancelarios para exportar azúcar hacia Estados Unidos son principalmente sanitarios, de calidad y trazabilidad.
Entre los más relevantes están:
Cumplimiento de normativas de la FDA (registro de instalaciones y notificación previa).*

Certificaciones de calidad e inocuidad, que garanticen que el producto es apto para consumo.

Trazabilidad del producto, desde origen hasta destino.

Requisitos de empaque y etiquetado según normativa estadounidense.” (Entrevistado 2)

- *“Cumplir con normas sanitarias*

Controles de calidad

Etiquetado adecuado.” (Entrevistado 3)

- *“Los principales requisitos no arancelarios para exportar azúcar hacia Estados Unidos están relacionados con normas sanitarias, técnicas y administrativas que garantizan la calidad e inocuidad del producto:*

En primer lugar, es indispensable cumplir con las normas sanitarias y fitosanitarias (SPS), que buscan asegurar que el azúcar no represente riesgos para la salud humana ni esté contaminada.

Un requisito clave es el cumplimiento de las regulaciones de la Food and Drug Administration (FDA), que exige el registro de las instalaciones productoras, controles de inocuidad y cumplimiento de estándares de calidad alimentaria.

Asimismo, se debe cumplir con los requisitos de etiquetado, los cuales incluyen información clara sobre el producto, su origen, contenido y características, conforme a la normativa estadounidense.” (Entrevistado 4)

- *“Los principales requisitos no arancelarios son las normas sanitarias, fitosanitario, el etiquetado, control de calidad y reglas de origen que indique el azúcar fue cultivo en el país exportador.” (Entrevistado 5)*

- *“Las normas sanitarias y controles de calidad, etiquetado solicitado por el mercado estadounidense.” (Entrevistado 6)*

- “Los requisitos no arancelarios son prácticamente las normas de inocuidad, FDA y bioterrorismo, que debe cumplir cualquier alimento.

Aunque no son arancelarios, son críticos:

- *FDA (Food and Drug Administration)*
- *registro de planta*
- *cumplimiento FSMA*

Etiquetado

- *país de origen*
- *trazabilidad*

USDA

- *control del contingente*
- *calidad del azúcar.” (Entrevistado 7)*

Análisis.

Como fue comentado por los entrevistados, los principales requisitos no arancelarios para la exportación de azúcar hacia Estados Unidos es cumplir con las normas sanitarias alguno de los entrevistados mencionaron Food and Drug Administration (FDA) que es la regulación de la seguridad alimentaria, el control de calidad que indique que el producto fue cultivado en el país exportador, la trazabilidad del producto desde el origen hasta el destino y etiquetado solicitado por el mercado estadounidense el cual debe cumplir información del producto, su origen y contenido. Según Saviñón Agencia Aduanal, (2024) define normas sanitarias como:

Las normas sanitarias y fitosanitarias son un conjunto de regulaciones establecidas por los gobiernos para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales, así como para preservar los vegetales. Estas normas establecen los requisitos que deben cumplir los productos alimenticios, agrícolas y animales para poder ser importados o exportados”. (párr.2).

Categoría 3: Logística

Descripción.

Se conformó la categoría tres de la segunda unidad; la cual se les preguntó a los expertos que si considera que el proceso de exportación utilizado por los azucareros es el adecuado para la exportación hacia los Estados Unidos. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“En general, considero que el proceso de exportación que utiliza el sector azucarero es adecuado, porque ya existe experiencia exportadora y conocimiento del mercado estadounidense. Sin embargo, siempre hay espacio para mejorar, especialmente en la eficiencia logística, la digitalización de los procesos y la coordinación entre productores, exportadores y transportistas. Mejorar estos aspectos puede reducir costos y tiempos de entrega.”. (Entrevistado 1)*
- *“Por un lado, es adecuado porque cumple con los requisitos regulatorios y comerciales exigidos por el mercado estadounidense, incluyendo normas sanitarias, documentación aduanera y condiciones establecidas en el CAFTA-DR. Esto ha permitido que el sector mantenga un acceso constante al mercado y aproveche las cuotas de exportación disponibles.*

Sin embargo, desde una perspectiva de eficiencia y competitividad, el proceso presenta debilidades. Existen altos costos logísticos, exceso de trámites administrativos y cierta lentitud en la cadena de exportación, lo que reduce la capacidad de respuesta ante la demanda internacional. Además, la dependencia de cuotas limitadas restringe el crecimiento del volumen exportado.

También se identifican oportunidades en la modernización de procesos, como la digitalización de trámites, la mejora en la coordinación logística y la optimización de tiempos de transporte y despacho.

En conclusión, el proceso es funcional y cumple su objetivo, pero no es completamente eficiente. Para ser más competitivo en el mercado estadounidense, el sector azucarero debe

avanzar hacia un proceso más ágil, moderno y orientado a la reducción de costos y tiempos.” (Entrevistado 4)

- *“Si es adecuado porque cumple con los estándares y normativa establecida por los Estados Unidos, pero sin embargo tiene aspecto que mejorar como la logística para reducir costos y tiempos de entrega.” (Entrevistado 5)*
- *“Es el adecuado porque tenemos años de estar exportando azúcar y por ende las empresas azucareras más importantes tienen su personal altamente capacitado para exportar el producto a Estados Unidos y alrededor del mundo, pero igual hay que implementar la logística y reducir tiempos de entrega y costos.” (Entrevistado 6)*

Análisis.

Como fue comentado por los entrevistados, consideran que el proceso de exportación utilizado por los azucareros es adecuado porque cumple con el objetivo y se tiene años de experiencia exportando azúcar hacia Estados Unidos por ende ya se conoce el país destino y sus exigencias, pero de igual manera indican que pueden tener una mejora en la logística y así reducir costos y tiempos de entrega. Si el sistema se cae o tiene problemas ya se paraliza las exportaciones e importaciones invirtiendo en la logística se pueden tener otras opciones para seguir el proceso. Al respecto Sevilla, (2025) menciona que: “Son todas aquellas operaciones que se llevan a cabo desde que una materia prima sale del lugar de producción y se transforma en el producto final hasta la compra del consumidor” (párr.1). Lo que evidencia su importancia en el funcionamiento de cualquier empresa.

Categoría 4: Infraestructura

Descripción.

Se conformó la categoría cuatro de la segunda unidad; la cual se les pregunto a los expertos que desde su experiencia que mejoras logísticas propone para facilitar la exportación de azúcar

hacia Estados Unidos bajo el tratado de libre comercio el CAFTA. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“Desde mi punto de vista, algunas mejoras importantes serían fortalecer la planificación logística desde la producción hasta el puerto, para evitar retrasos en la cadena de exportación. También sería útil invertir en infraestructura de almacenamiento y manejo del producto, para asegurar que el azúcar mantenga su calidad. Otra mejora sería implementar sistemas digitales de trazabilidad y documentación, que agilicen los trámites de exportación. Finalmente, una mejor coordinación entre productores, exportadores y autoridades aduaneras podría hacer el proceso más rápido y eficiente.” (Entrevistado 1)*
- *“Yo considero que las principales mejoras logísticas deben enfocarse en infraestructura y eficiencia operativa.
Primero, mejorar la capacidad y gestión en Puerto Caldera, ya que la congestión actual limita los embarques e impide operar con volúmenes mayores como barcos completos.
Segundo, buscar alternativas logísticas más eficientes que reduzcan la dependencia de Caldera y eviten los altos costos de salir por Puerto Limón.
Tercero, fortalecer la planificación de embarques y coordinación con navieras, para asegurar espacios y cumplir con las ventanas de exportación bajo el CAFTA-DR.” (Entrevistado 2)*
- *“Mejor infraestructura.
Especialización e innovación de puertos.
Digitación y facilitación de aduanas.” (Entrevistado 3)*
- *“Las principales mejoras sería en la infraestructura y tener certificados internacionales para asegurar la calidad y seguridad alimentaria y formar alianzas a largo plazo para facilitar el acceso a nuevos mercados y crear valor en la cadena de suministros.” (Entrevistado 5)*

Análisis.

Como fue comentado por los entrevistados, una de las mejoras logísticas que proponen para facilitar la exportación de azúcar hacia Estados Unidos bajo el CAFTA es la mejora en la infraestructura de almacenamiento y manejo del producto. La infraestructura es muy importante porque el primer medio que se utiliza para la movilización de la azúcar es el transporte terrestre y con las calles en mal estado o que cierran para arreglar genera atrasos para la colocación en el puerto y un ejemplo es la ruta 32 que la pasan cerrando porque derrame de material y genera largas filas o tomar rutas alternas que generan más costo y tiempo. Según Roldán, (2022) define infraestructura como:

La infraestructura en economía se suele referir al acervo físico y material con el que cuenta un país o sociedad para el desarrollo de sus actividades productivas.

La infraestructura tiene varias definiciones. La más común y de uso corriente es la que se refiere al conjunto de obras, estructuras y otros bienes de capital con los que cuenta una Economía. Desde la teoría marxista, se trata de un concepto más amplio e incluye todas las fuerzas productivas y relaciones de producción (párr.1).

Categoría 5: Naviera

Descripción.

Se conformó la categoría cinco de la segunda unidad; la cual se les preguntó a los expertos si considera que el proceso utilizado por los azucareros es adecuado para exportación de azúcar hacia los Estados Unidos. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“La mayoría del proceso de exportación lo realizan directamente con contrato con naviera, por lo que el proceso no es más fácil y podría ser más tedioso. No es el más adecuado en temas de asesoramiento deberían de optar siempre con un acompañamiento logístico y aduanero.” (Entrevistado 3)*

Análisis.

Como fue comentado por uno de los entrevistados, considera que el proceso de exportación utilizado por los azucareros hacia Estados Unidos no es el más adecuado porque realizan el contrato directamente con la naviera por lo que el proceso es más difícil y puede llegar a ser tedioso. Por eso es importante contratar agencias aduanales que tengan conocimiento en la exportación de azúcar o navieras que sí cuenten con agencia y estén capacitados en el tema. Según Kappa Intermodal, (2022) define naviera como:

Las Navieras son compañías dedicadas al transporte marítimo. Son aquellas empresas que cuentan con toda la infraestructura y el personal necesario para llevar a cabo el traslado de mercancías por vía marítima a través de buques de carga. Los buques de carga o buques portacontenedores son esenciales en el comercio internacional ya que permiten el movimiento de la economía global. (párr.1).

A continuación, le presentamos las 7 navieras más importantes en la actualidad:

1. MAERSK
2. MSC
3. COSCO
4. CMA –CGM
5. Hapag-Lloyd
6. ONE
7. EVERGREEN

Categoría 6: Digitalización

Descripción.

Se conformó la categoría seis de la segunda unidad; la cual se les preguntó a los expertos desde su experiencia qué mejoras logísticas propone para facilitar el proceso de exportación de azúcar hacia los Estados Unidos. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“En primer lugar, es fundamental la digitalización de los trámites aduaneros y documentales, lo que permitiría reducir la burocracia, minimizar errores y acelerar los procesos de exportación.*

También se requiere una mejora en la infraestructura portuaria y vial, especialmente en la conexión entre los ingenios azucareros y los puertos. Esto ayudaría a disminuir tiempos de traslado, evitar congestiones y garantizar una salida más eficiente del producto.

Otra mejora clave es la optimización de la cadena de suministro, mediante una mejor coordinación entre productores, transportistas, exportadores y autoridades. Esto incluye el uso de sistemas de planificación logística y gestión de inventarios.

Asimismo, es importante fortalecer el uso de tecnologías de seguimiento (tracking), que permitan monitorear en tiempo real el estado de los envíos, aumentando la trazabilidad y reduciendo riesgos.

La reducción de costos de transporte, mediante alianzas estratégicas con navieras o consolidación de cargas, también contribuiría a mejorar la competitividad del sector.

Además, se debe invertir en infraestructura de almacenamiento adecuada, que garantice la calidad del azúcar antes de su exportación.

Finalmente, la capacitación del recurso humano en logística y comercio internacional es clave para mejorar la gestión operativa y adaptarse a las exigencias del mercado estadounidense.

En conjunto, estas mejoras permitirían un proceso de exportación más ágil, competitivo y alineado con las demandas del comercio internacional.”. (Entrevistado 4)

- *“Mejora la digitalización del almacenamiento temporal en las bodegas de LAICA para evitar transportes internos innecesarios entre bodegas por mala planificación y por falta de espacio. Esto encarece el costo de las exportaciones.”. (Entrevistado 7)*

Análisis.

Como fue comentado por uno de los entrevistados, una de mejoras logísticas que propone para la exportación de azúcar hacia los Estados Unidos es la digitalización de los trámites aduaneros y documentales lo cual permitiría minimizar errores y acelerar los procesos de exportación hacia el mercado estadounidense como el sistema ATENA que iban a meter para sustituir el TICA todo está en un mismo sistema y también era para reducir los márgenes de error a la hora de generar DUAS. Según Westreicher, (2021) define digitalización como:

La digitalización es el proceso por el cual procesos analógicos y objetos físicos se convierten al formato digital.

Es decir, la digitalización es el procedimiento mediante el cual, ciertas operaciones pueden comenzar a efectuarse a través de los medios digitales, como los ordenadores o los smartphones, normalmente con la ayuda de una conexión a Internet. (párr.1).

Categoría 7: Valor agregado

Descripción.

Se conformó la categoría siete de la segunda unidad; la cual se les preguntó a los expertos desde su experiencia que mejoras logísticas propone para facilitar el proceso de exportación de azúcar hacia los Estados Unidos. Las respuestas fueron las siguientes:

- *“Darle valor agregado a nivel país y exportar azúcares ya listos para consumo humano, ventanas y nichos de productos de especialidad y no depender tanto de Estados Unidos.”*
(Entrevistado 6)

Análisis.

Como fue comentado por uno de los entrevistados, otra de las mejoras para facilitar la exportación de azúcar hacia el mercado estadounidense es el valor agregado como se mencionó anteriormente la mayoría de volúmenes de azúcar que exporta Costa Rica es azúcar crudo aun sin refinar exportar el azúcar refinado ya listo para el consumo o nichos de producto de especialidad como azúcar orgánico o el Golden Sugar es darle valor agregado al producto y también abrirse a más mercados y no depender de Estados Unidos o la Unión Europea. Según López, (2024) define valor agregado como:

El valor añadido o valor agregado es la utilidad adicional que tiene un bien o servicio como consecuencia de haber sufrido un proceso de transformación.

Dicho de otro modo, el valor de un producto o servicio vale más que la suma de los recursos utilizados. Ese proceso de transformación desde una serie de elementos hasta un elemento final produce un valor añadido. (párr.1).

Interpretación de los Datos

El análisis de la información acerca de la exportación de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos bajo el tratado de libre comercio (CAFTA), Costa Rica se ha convertido en uno de los mayores proveedores de azúcar para el mercado estadounidense y una herramienta que permite que esto sea posible es el CAFTA por los aranceles preferentes que están negociados que son de un 0% pero ahora Donald Trump puso un arancel recíproco que es de un 10% pero se puede llegar a quitar y volver a tener el 0% de arancel en la exportación de azúcar.

Uno de los aspectos más importantes es la calidad del producto, la cual debe cumplir con estrictos estándares del mercado estadounidense y uno de esos requisitos es Food and Drugs Administration que exige el registro de las instalaciones productoras a controles de cumplimiento de estándares de calidad alimentaria. En unos casos también requiere certificaciones relacionadas con buenas prácticas de manufactura y reducción de productos químicos en el caso del azúcar orgánico.

El clima es un factor importante en la producción de azúcar en Costa Rica, ya que influye en la disponibilidad y calidad del producto que se exporta al extranjero. Las lluvias excesivas pueden afectar a la zafra que se realiza en la época seca y el ciclo de cultivo dura entre los 11 y 24 meses. Si el clima no está en las condiciones óptimas se va a generar menos producción para exportar y esto pone en peligro no cumplir con los volúmenes que están negociados bajo el CAFTA.

Otro punto importante a la hora de realizar las entrevistas note que la mayoría de los ingenios desconocen sobre los procesos de exportación ya que ellos solo se encargan de la producción y le dan el producto a Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar (LAICA) y ya ellos se encargan de exportación al destino final. Hay un productor que si produce y se encarga de las exportaciones directo y no por medio de LAICA pero todos los demás ingenios sí por medio de ellos.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo de cierre se muestra las conclusiones y recomendaciones obtenidas con la información que se recolectó a lo largo del desarrollo de la investigación realizada y de acuerdo con los objetivos expuestos y el planteamiento del problema concluir con cuál es el contexto comercial actual en la exportación de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos bajo el tratado de libre comercio (CAFTA) durante el primer semestre del 2025.

Conclusiones

Se concluye que efectivamente la exportación de azúcar hacia los Estados Unidos mediante la aplicación del CAFTA ha presentado una verdadera oportunidad para los exportadores de ese sector para el ingreso a ese mercado.

Se determina que el precio es un factor comercial relevante para la exportación de azúcar hacia los Estados Unidos debido a que puede impactar en la competitividad que tiene este sector para ingresar al mercado.

Se concluye que las amenazas de aranceles y costos de transporte es una de las limitaciones logísticas que ha tenido el sector azucarero para la colocación de sus productos en el mercado estadounidense.

Se concluye que las oportunidades de mejora en competitividad y sostenibilidad que tiene el sector azucarero para la colocación del azúcar en el mercado estadounidense es la inversión en tecnología para agilizar procesos de producción y reducir costos.

Se determina que la operativa es una de las principales limitaciones logísticas que tienen los azucareros para la exportación de azúcar a Estados Unidos porque Puerto Caldera siempre está congestionado y limita la exportación de barcos completos.

Se concluye que otra de las oportunidades de mejora en competitividad y sostenibilidad que tiene el sector azucarero es la diversificación en sus productos y producir más productos derivados de la caña y expansión a nuevos nichos.

Se determina que el flete marítimo es otro factor comercial importante para la exportación de azúcar hacia los Estados Unidos porque los costos son muy altos y a Costa Rica le perjudica en la competitividad por los países más cercanos que tiene menor valor.

Se concluye que el último factor comercial que impacta la exportación de azúcar a Estados Unidos es el clima porque si el clima no está en las condiciones óptimas se limita la producción.

Se concluye que el principal requisito arancelario para la exportación de azúcar hacia los Estados Unidos son las cuotas negociadas bajo el CAFTA que afecta las exportaciones para el sector azucarero.

Se concluye que el principal requisito no arancelario para la exportación de azúcar hacia Estados Unidos son las normas sanitarias, porque es un producto que va a ser para el consumo humano.

Se determina que el proceso utilizado para las exportaciones de azúcar es adecuado, sin embargo, una mejora logística agilizaría los procesos de exportación y reducir tiempo de entrega en el país destino.

Se concluye que otra de las mejoras para las exportaciones de azúcar hacia Estados Unidos es la inversión en la infraestructura.

Se determina que otra limitante que debe mejorar los exportadores de azúcar es hacer el proceso directamente con las navieras porque en muchos casos no tienen el conocimiento de lo requerido en país destino y se generan demoras para completar el proceso.

Se concluye que el valor agregado es una mejora importante que pueden implementar los azucareros con productos de especialidad y diferenciación los demás países exportadores.

Respondiendo a la pregunta del planteamiento del problema se concluye que desde que entró en vigor el tratado de libre comercio (CAFTA) con los Estados Unidos para exportaciones de azúcar siempre el arancel ha sido de un 0% y en la actualidad tienen un arancel recíproco impuesto por el presidente Donald Trump de un 10% pero este arancel se puede llegar a quitar y las exportaciones nuevamente quedar con el 0% según las cuotas negociadas.

Recomendaciones

Se recomienda al departamento de foros de COMEX, desarrollar capacitaciones en beneficio del sector azucarero con el fin que puedan tener mayor conocimiento en los trámites que se requieren para poder exportar a Estados Unidos esto a través de diferentes capacitaciones o charlas que permitan reunir a todo el sector azucarero costarricense.

Se recomienda a los productores de azúcar, capacitarse y asesorarse sobre el debido proceso que lleva la exportación de azúcar hacia el extranjero para que tengan el conocimiento, aunque ellos no realicen el trámite directamente porque en Costa Rica las exportaciones de azúcar las maneja Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar (LAICA) se sugiere participar en talleres, charlas y programas de formación dados por instituciones especializadas.

Se recomienda a los azucareros, aprovechar las tendencias de sostenibilidad y productos orgánicos, ya que los consumidores a nivel global están mostrando una preferencia por alimentos más saludables y producidos de manera responsable, implementando prácticas agrícolas que reduzcan el impacto ambiental y la eliminación de agroquímicos.

Se recomienda al departamento de exportaciones, tener un control detallado de todos los documentos necesarios para la exportación de azúcar como los certificados de calidad, de seguridad alimentaria y otros documentos requeridos por las autoridades como la FDA en Estados Unidos.

Para lograrlo se sugiere capacitar continuamente al personal en normativas internacionales y cambios regulatorios.

Por último, se les recomienda a los futuros investigadores analizar las oportunidades de inclusión que tiene sector azucarero en los demás mercados latinoamericanos esto con el fin de poder determinar diferentes oportunidades de expansión del sector hacia otros mercados que no se han desarrollado tanto.

Referencias (siempre utilizando APA)

Azucarera El Palmar. (s. f.). *Producción y exportación de azúcar*.
<https://azucareraelpalmar.com>

Economipedia. (s. f.). *Diversificación*.
<https://economipedia.com/definiciones/diversificacion.html>

Economipedia. (s. f.). *Flete*.
<https://economipedia.com/definiciones/flete.html>

Economipedia. (s. f.). *Precio*.
<https://economipedia.com/definiciones/precio.html>

FasterCapital. (s. f.). *Balanza comercial y su influencia en las entradas de capital: un análisis en profundidad*.

Howlers Costa Rica Real Escapes. (s. f.). *La industria azucarera en Costa Rica: historia, sostenibilidad e impacto económico*.

Kappa Intermodal. (s. f.). *¿Qué son las navieras y cuáles son las más importantes a nivel mundial?*

Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar. (s. f.). *Información del sector azucarero en Costa Rica*.
<https://unala.org>

PortCastelló. (2019). *Manual de operaciones y servicios portuarios*.
https://www.portcastello.com/wp-content/uploads/2019/11/NIVEL2_Manual_OPERACIONES_SERVICIOS_PORTUARIOS.pdf

Saviñón Agencia Aduanal. (s. f.). *Normas sanitarias y fitosanitarias: ¿Qué necesitas saber para importar o exportar tus productos?*

Trading Economics. (s. f.). *Costa Rica exports of sugars and sugar confectionery to United States*.
<https://tradingeconomics.com/costa-rica/exports/united-states/sugars-sugar-confectionery>

Trading Economics. (s. f.). *United States imports from Costa Rica: sugars and sugar confectionery*.
<https://tradingeconomics.com/united-states/imports/costa-rica/sugars-sugar-confectionery>

United States Department of Agriculture. (s. f.). *Costa Rica sugar annual report*.
<https://fas2.stg.platform.usda.gov/data/costa-rica-sugar-annual-10>

United States Department of Agriculture. (s. f.). *Sugar data*.
<https://www.fas.usda.gov/data/commodities/sugar>

World Bank. (2024). *Trade data: Costa Rica exports (sugar)*.
<https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/CRI/year/2024/tradeflow/Exports/partner/ALL/product/170111>

Apéndice

Apéndice A. Cuestionario

Mi nombre es Rosa Angélica Molina Matarrita, estudiante de la Universidad Internacional de las Américas (UIA) y estoy optando por grado académico de Bachillerato en Comercio Internacional. La siguiente entrevista es importante de aclarar que es de carácter confidencial y para uso exclusivo del trabajo de investigación denominado “Exportación de azúcar desde Costa Rica hacia Estados Unidos Bajo el Tratado de Libre Comercio (CAFTA) durante el primer semestre del 2025”. Agradezco su ayuda con las respuestas amplias a cada una de las preguntas planteadas.

Empresa en la que trabaja: _____

Puesto de trabajo que ejecuta: _____

1. ¿Considera usted que el CAFTA ha representado una oportunidad o una amenaza en el sector azucarero para la exportación al mercado estadounidense? Explique
2. ¿Cuáles considera que son los factores comerciales que impacta el proceso de exportación de azúcar hacia los Estados Unidos?
3. ¿Cuáles son las principales limitaciones logísticas que ha presentado los azucareros para ingresar al mercado estadounidense?
4. ¿Cuáles considera usted que son las oportunidades de mejora en competitividad y sostenibilidad que tiene el sector azucarero para exportar a Estados Unidos?
5. ¿Cuáles son los principales requisitos arancelarios para exportar azúcar hacia Estados Unidos?

6. ¿Cuáles son los principales requisitos no arancelarios para exportar azúcar hacia Estados Unidos?
7. ¿Considera que el proceso de exportación utilizado por los azucareros es el adecuado para la exportación hacia los Estados Unidos? Explique su respuesta
8. Desde su experiencia, ¿qué mejoras logísticas propone para facilitar la exportación de azúcar hacia Estados Unidos bajo el CAFTA?