

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
DE LAS AMERICAS**

**Facultad de Ciencias Económicas,
Comercio Internacional**

Tesina

**Capacidad productiva de la malanga costarricense con
miras a la exportación hacia el mercado italiano, al tercer
trimestre 2017.**

María de los Ángeles Machado Sandoval

San José, diciembre 2017

CONTENIDO

Resumen ejecutivo	12
CAPÍTULO I: INTRODUCTORIO	14
Planteamiento del Problema de Investigación	14
Objetivos de la Investigación.....	16
Objetivo general	16
Objetivos específicos.....	16
Justificación de la Investigación	16
Antecedentes de la Investigación.....	19
Proyecciones de la Investigación	26
CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA	28
Exportación de Malanga en Costa Rica	28
Proceso Logístico.....	28
Costa Rica y sus Procesos logísticos	29
Elementos en la Cadena Logística	30
Rutas Comerciales	31
Puerto y ruta marítima.....	31
Aeropuerto y ruta aérea.....	33
Selección del Medio de Transporte.....	35
Transporte marítimo.....	35
Transporte Refrigerado para la Exportación de Malanga	35
Generalidades de la malanga	37
Envase y embalaje.....	41
Trámites y Documentación para Exportar malanga desde Costa Rica hacia Italia	42
Normas de calidad y seguridad.....	44
Sellos ambientales.....	46
Capacidad de producción del país.....	¡Error! Marcador no definido.
CAPÍTULO III: MARCO METODOLOGICO.....	48
Enfoque de la Investigación.....	48
Diseño de la Investigación	49
Muestra de la Investigación	49
Población.....	49
Muestra.....	50
Unidades de Análisis.....	54

Procesos de producción.....	54
Capacidad productiva.....	55
Instrumentos Utilizados en la Investigación.....	55
Cuestionario	55
Entrevista.....	56
Proceso para la Recolección de Datos	56
Método de Análisis de la Investigación	57
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	59
Unidad de análisis: Procesos de Producción.....	60
Categoría 1. Preparación del suelo.....	61
Descripción.....	61
Análisis	62
Categoría 2. Control de plagas.....	63
Descripción.....	63
Análisis	63
Categoría 3. Cosecha y rendimiento	64
Descripción.....	64
Análisis	65
Categoría 4. Usos y beneficios.....	65
Descripción.....	65
Análisis	66
Categoría 5. Industrialización y Comercialización.....	67
Descripción.....	67
Análisis	68
Categoría 6. Estructura de producción.....	69
Descripción.....	69
Análisis	69
Categoría 7. Certificación y control.....	70
Descripción.....	70
Análisis	70
Categoría 1. Costos de producción	72
Descripción.....	72
Análisis	73
Categoría 2. Competencia.....	73

Descripción.....	73
Análisis	74
Categoría 3. Innovación.....	74
Descripción.....	74
Análisis	74
Categoría 4. Calidad del producto	75
Descripción.....	75
Análisis	75
Categoría 5. Producto exportado.....	76
Descripción.....	76
Análisis	77
Categoría 6. Mercados alternos.....	77
Descripción.....	77
Análisis	77
Categoría 7. Factores externos.....	78
Descripción.....	78
Análisis	78
Categoría 8. Carencias en el servicio logístico	79
Descripción.....	79
Análisis	79
Categoría 9. Tarifas de fletes marítimos.....	80
Descripción.....	80
Análisis	80
Interpretación de los Datos	81
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	84
Conclusiones de la Investigación.....	84
Recomendaciones	87
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	91
APÉNDICES.....	96
Apéndice A: Cuestionario aplicado a los encuestados.....	96
Apéndice B: Volumen de exportaciones marítimas según región de destino, 2016.....	97
Apéndice C: Volumen de exportaciones aéreas según región de destino, 2016.....	98
Apéndice D: Contenedor Refrigerado.....	98
Apéndice E: Malanga.....	99

Apéndice F: Pivotes	99
Apéndice G: Embalaje de la malanga	100
Apéndice H: Tramite de exportación	100
Apéndice I: Producción de raíces y tubérculos	101
Apéndice J: Snacks.....	101

FIGURAS

Figura 1 Volumen de exportaciones marítimas según región de destino, 2016	33
Figura 2 Volumen de exportaciones aéreas según región de destino, 2016	34
Figura 3. Contenedor Refrigerado	36
Figura 4. Malanga	38
Figura 5. Pivotes	40
Figura 6. Embalaje de la malanga.....	41
Figura 7. Tramite de exportación.....	44
Figura 8. Producción de raíces y tubérculos	47
.Figura 9. Snacks.....	67

TABLAS

Tabla 1. Rutas marítimas de Costa Rica a Italia	31
Tabla 2. Rutas aéreas de Costa Rica a Italia	33
Tabla 3. Muestra de la Investigación	51
Tabla 4. Categorías de Análisis, 2017	59

Resumen Ejecutivo

La capacidad productiva de la malanga es un tema amplio y con mucho desconocimiento por parte de los productores y hasta de los mismos consumidores. En la presente investigación de carácter cualitativo se profundizan varios temas con respecto a los procesos y la capacidad de un producto tan interesante como lo es la malanga, específicamente en un mercado tan importante como el italiano.

Actualmente, en Costa Rica se ha tratado de explorar nuevos mercados internacionales con diversos productos agrícolas, por lo cual es de suma importancia conocer la capacidad de producción con la que cuenta el país para abastecer o satisfacer la demanda de exportación. Esto, debe ir de la mano con los costos que genera llevar a cabo el proceso para producir y la rentabilidad que deja como resultado final.

Ahora bien, al exportar malanga, los productores y exportadores deben afrontar diferentes escenarios en el proceso de transporte, dado que se trata de un producto perecedero, con lo cual requiere de un manejo óptimo de las temperaturas y manipulación del tubérculo para garantizar su entrega satisfactoria, y siempre manteniendo la calidad del producto. Si este proceso de transportación no es el adecuado, puede traer grandes repercusiones en el crecimiento y las finanzas de la empresa.

De manera que, en la presente investigación se lograron detectar varios factores que inciden en la capacidad productiva de la malanga. El ingreso de plagas y enfermedades, la competencia, la estructura de la producción y la innovación son algunas de las variantes analizadas.

Sumado a lo anterior, se pudo identificar que el desconocimiento es uno de los factores que afectan a este sector, al ser un producto que cuenta con características importantes para poder internacionalizarse. Aunque si bien es cierto se pueden destacar como factores positivos, los bajos costos en su producción y la gran resistencia al clima; así como a su traslado en embarcaciones son de los más importantes que se pueden mencionar. Es un producto con mucho

potencial, por lo cual puede llegar a surgir más en un mercado externo. Por tales motivos, es importante realizar un proceso de promoción, dado el poco conocimiento de este producto en mercados internacionales.

CAPÍTULO I: INTRODUCTORIO

Planteamiento del Problema de Investigación

La presente investigación surge a partir del creciente comercio de mercancías a nivel internacional. Por ello, la producción y comercialización de productos en Costa Rica hacia otros países ha aumentado, por esta razón las compañías requieren servicios logísticos eficientes que se adecuen al tipo de carga transportada. Un proceso logístico debidamente organizado contribuye a que las empresas entreguen sus productos oportunamente y logren ser más competitivas a nivel mundial.

El comercio internacional se compone de una cadena de elementos que define qué tan eficiente será un intercambio comercial. Entre estos están: transporte, la contratación internacional, las barreras arancelarias y no arancelarias; el tema de logística y aduanas, los Incoterms, entre otros. Un componente muy importante que se debe examinar para esta investigación es la producción y el alcance que tiene dicho producto costarricense, el cual está enfocado en la exportación en un mercado europeo.

Así pues, es necesario examinar y determinar la capacidad productiva que tienen las compañías costarricenses de malanga, con el fin de tener un panorama amplio que refleje la situación actual a la que se enfrentan los productores, ya sea que produzcan mucho y no tengan cómo exportar, por la carencia de inventario de equipos especiales para el transporte internacional de tubérculos, o bien, que los niveles de producción no sean tan altos y que los equipos se ajusten a la demanda de una manera satisfactoria. En este último punto, lo que se quiere lograr mediante la investigación es conocer las herramientas que se pueden utilizar para incrementar la producción y a su vez las exportaciones del producto.

Identificar los procesos de producción es lo que impulsa a que los países se interesen por las oportunidades que otros países ofrecen; es por esto que en la mayoría se apoya a las pequeñas y medianas empresas a exportar, para no depender directamente del mercado local y lograr colocar los productos en nuevos mercados internacionales. Actualmente, la mayoría de pymes

agrícolas en el país ha aumentado un poco su nivel de competitividad en mercados extranjeros, pero esto es un proceso que se está desarrollando lentamente debido a la falta de tecnología y comunicación moderna, ya que por lo general estos exportadores están ubicados en zonas alejadas, lo que quiere decir que no cuentan con una constante actualización de procesos a nivel mundial, lo cual implica una desventaja para el desarrollo adecuado de sus comercializaciones.

En las temporadas de comercialización internacional de este tubérculo, los exportadores deben determinar la capacidad productiva que tiene la malanga costarricense en el mercado europeo, para seleccionar un buen servicio y lograr así exportarlo, ya que al tratarse de alimentos se deben manejar con tiempos de entregas establecidos. Si bien es cierto los tubérculos por su composición son más resistentes que otros productos alimenticios se debe tomar en consideración que siguen siendo productos perecederos.

Otro de los problemas a los que se enfrenta este sector agrícola son los altos costos del servicio logístico, lo cual afecta directamente el precio final del producto, generando un impacto a nivel competitivo con otras regiones. Cuanta más competencia exista en el servicio logístico dentro del país, habrá mejores tarifas para el envío de cargas hacia Italia, permitiéndole al exportador ofertar con atractivos precios finales. Por estos motivos, resulta cada vez más pertinente la elaboración de investigaciones que identifiquen la oferta logística que hay para las empresas exportadoras de malanga, o bien, diversos tubérculos en Costa Rica hacia Italia.

Esta investigación será de gran importancia para los exportadores de tubérculos, como la malanga, quienes enfrentan dificultades en la logística por los diversos factores mencionados para el caso de Costa Rica, lo cual representa grandes trabas en el proceso de exportación. De modo que, el presente trabajo le permitirá a las empresas que brindan servicios logísticos conocer cuáles son las carencias que presentan, dependiendo de la productividad generada.

Así las cosas, para realizar el estudio, se indagará directamente con las empresas productoras de malanga, los consolidadores de carga y demás intermediarios del proceso logístico internacional, específicamente para un mercado italiano.

Con base en la idea preliminar para la investigación, se plantea la siguiente interrogante:

¿Cuál es la capacidad productiva de la malanga costarricense con miras a la exportación hacia el mercado italiano, al primer trimestre 2017?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

- Examinar la capacidad productiva de la malanga costarricense con miras a la exportación hacia el mercado italiano, al tercer trimestre 2017.

Objetivos específicos

- Identificar los procesos de producción de las empresas exportadoras de malanga costarricense.
- Determinar la capacidad productiva que tiene la malanga costarricense en el mercado europeo.

Justificación de la Investigación

La presente investigación se lleva a cabo con el fin de dar a conocer y plantear la importancia de la capacidad productiva de la malanga costarricense, con miras a la exportación hacia el mercado italiano, desarrollado en el tercer trimestre 2017, con la cual, se pretende ampliar los argumentos que se deben tener en cuenta para lograr un buen desarrollo y ser lo más altamente competitivos en el sector exportador donde se desempeña una parte de la actividad económica del país.

Con esto, se tendrán las bases suficientes para analizar cuáles son las ventajas, y ver las posibles alianzas estratégicas que lo lleven a consolidarse en un mercado externo, para así tener en cuenta si nuestra malanga se puede explotar de una mejor manera, o bien, si se debe buscar

una adecuada localización económica para el desarrollo de los objetivos, así como de las actividades; ya que estas dan grandes oportunidades de crecimiento con el fin de abarcar todos los factores que se involucren en este proceso de exportación, el cual se tratara en este trabajo.

En la actualidad, las empresas no se limitan a ofrecer sus servicios en el ámbito local, sino también a los mercados extranjeros, los cuales a través de los años se han vuelto más accesibles. En consecuencia, al insertarse en los mercados internacionales, se debe buscar un servicio logístico adecuado para la distribución y el almacenamiento de las mercancías, con el fin de hacerlas llegar en perfecto estado, y así conservar un nivel de competitividad que les permita a las empresas exportadoras crecer y mantenerse en el mercado internacional.

Ahora bien, para que el proceso logístico sea conveniente y exitoso, las empresas dedicadas al transporte de mercancías para la exportación deben conocer la capacidad productiva del país, en este caso para la malanga costarricense. El dato final es de gran relevancia, ya que permite a los transportistas ajustarse de acuerdo con las necesidades que demande este sector productivo.

Por su parte, en mercados muy competitivos de países desarrollados han logrado una correcta coordinación de todas las actividades, desde que inicia una operación hasta que termina; esto gracias al buen estado de las carreteras y excelentes conexiones marítimas y aéreas que poseen los países.

En este sentido, Italia tiene un desarrollado sistema de transporte, público y privado, que incluye 19,394 kilómetros de redes ferroviarias aproximadamente, autopistas, transporte aéreo y transporte marítimo. Es importante mencionar que Italia cuenta con conexiones ferroviarias, con varios de sus países vecinos, como lo son: Francia, Suiza, Austria, Eslovenia, Alemania y España.

Además, según Santander (2017), es el décimo exportador y el undécimo importador a nivel mundial. Desde la crisis de la deuda soberana de 2010 y después de varios años de déficit

estructural, Italia ha cambiado de rumbo. En 2015 el país continuó la espectacular recuperación de su comercio exterior, con un excedente récord de 45.000 millones de EUR. Las exportaciones aumentaron un 3,8% y las importaciones un 3,3% respecto a 2014. En 2016 el superávit alcanzó los 41.600 millones de EUR.

Lo descrito convierte a Italia en unos de los ejemplos por seguir en materia logística, ya que Costa Rica enfrenta un rezago en este sector, principalmente en el transporte por carreteras, donde los estándares se encuentran muy por debajo de otros países de la región, con una red vial de carreteras con 30 años de retraso y vías colapsadas.

A eso se le suman problemas en la demarcación y otros aspectos que afectan de forma directa la movilización de las mercancías a los principales puertos de exportación de Costa Rica, donde los puestos de atraque representan otro inconveniente, ya que son insuficientes para atender las embarcaciones, lo cual genera congestiones portuarias. Esto conlleva atrasos en la salida y entrega de mercancías, provocando un aumento en los costos por transporte.

Así pues, los exportadores de malanga enfrentan grandes desafíos, ya que se trata de productos perecederos y que requieren de cuidados especiales; por ejemplo, uno de ellos es mantener el producto a una temperatura adecuada en todo el proceso de exportación, para así evitar su maduración temprana o descomposición.

Si la globalización involucra transportar cada vez más productos a mayores distancias, el manejo óptimo de todos los recursos implicados puede no solo significar mejores resultados financieros, sino el crecimiento de la empresa. Por esas razones, este estudio se concentrará en identificar la capacidad productiva de dicho producto, además de determinar la oferta logística para su exportación y el proceso al que están sujetos en temas como: técnicas de planificación, manejo de empaques, embalaje, transporte local e internacional y trámites de documentación requerida para la exportación.

La captación y el análisis de la información, tanto para los productores exportadores como para los ofertantes de servicios logísticos, aporta datos que permiten tomar decisiones que

conlleven a mejorar sus procesos productivos y operativos, siempre en busca de mejoras de calidad y tiempos.

Además, no solo para las partes mencionadas sería beneficiosa esta investigación, sino también para el sector logístico en general del país. El Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) podría sustraer información importante a partir de esta investigación, para estadísticas que competen a sus asociados.

El desarrollo de cada punto de esta investigación permitirá llegar a conclusiones que van a favorecer a futuros investigadores, ayudando a su crecimiento profesional. Además, se abrirá camino a futuros estudios relacionados con este tema, así como a investigaciones sobre diferentes sectores de la exportación en Costa Rica.

Por último, se debe mencionar que es factible realizar este trabajo, ya que se dispone de información que ayudará a desarrollarlo, se contará con datos suministrados directamente de los sectores de mayor impacto en esta investigación y de las empresas nacionales que cuentan con una apertura actual en el mercado italiano, para el área de las exportaciones.

Antecedentes de la Investigación

Esta investigación cuenta con información recopilada de diversas fuentes, tales como libros, sitios web, revistas, artículos y tesis realizadas en Costa Rica y otros países; además, se acudió a bibliotecas para contar con datos que permitan tener conceptos más claros sobre el tema y que sirvieran como antecedentes del estudio.

Las raíces y tubérculos son cultivadas en climas tropicales y las variedades destinadas para el consumo humano se caracterizan por ser una fuente importante de energía y vitaminas. La diferenciación entre una raíz y un tubérculo depende de la forma de reproducción; las raíces se reproducen por una estaca del tallo que se usa como semilla, mientras que en el caso de los tubérculos se usa como semilla un trozo del producto. El componente que caracteriza a las raíces

y tubérculos son los carbohidratos complejos en forma de almidón, lo cual los hacen aptos tanto para el consumo humano y animal, así como insumo en gran variedad de procesos industriales.

Ahora bien, con el nombre de *Xanthosoma* se conoce a un género de alrededor de 50 especies de distintas plantas, tanto tropicales como subtropicales, que pertenecen a su vez a la familia Araceae, nativas de América, y entre las que se encuentra la deliciosa malanga, una especie que los europeos encontraron cuando llegaron al sur del continente, y que finalmente llevaron a África, desde donde luego se extendió su cultivo.

En aquellos momentos consistía en un tubérculo que era consumido por los aborígenes. Sin embargo, la malanga que se come en la actualidad no es la misma, pudiendo distinguir entre tres variedades de malanga: la blanca y la amarilla (ambas originarias de una especie perteneciente tanto a América del Sur como a áreas del Caribe), y la malanga isleña (especie asiática).

No obstante, dependiendo del país en el que se encuentre, su nombre variará enormemente. Así, mientras que en Colombia, Puerto Rico, Cuba, España y Costa Rica es conocida con el nombre popular de malanga, en Venezuela es conocida como ocumo, en Panamá como otoa, y finalmente en la República Dominicana como yautía.

Sobre sus distintos usos culinarios lo cierto es que puede comerse sola, cocinada hervida o frita con ajos, en sopas, purés o sancochos. Incluso puede ser utilizada para la elaboración de postres y buñuelos. No obstante, si se habla de una receta popular y clásica de preparación de la malanga, se debe recalcar su preparación sazónandola con ajo, perejil y frita en aceite caliente. Eso sí, debe comerse siempre cocinada, ya que cruda puede ser tóxica.

En Costa Rica existen cinco regiones productoras de malanga: la región Huetar Norte (principalmente en San Carlos y Sarapiquí), la región Huetar Atlántica (Pococí, Guácimo, Siquirres), la región Brunca (Buenos Aires, Pérez Zeledón, Osa, Corredores, Golfito y San Vito), la región Central Sur y la región Chorotega, según información del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

Según estudio realizado por Alejandro Muñoz Alguera de la Universidad de Costa Rica (2016), dentro del grupo de raíces y tubérculos, la yuca, el ñame y el tiquizque, son los que tienen mayor presencia en la producción nacional. En conjunto, en el año 2011, estos productos acumularon el 95% de las toneladas métricas cosechadas en Costa Rica. A nivel general, en los últimos años, se ha dado un aumento en la producción de todas las raíces y tubérculos. El consumo de raíces y tubérculos en la Unión Europea (UE), mercado que es considerado como alternativo para la exportación de esos productos por ser un bloque de gran importancia para la oferta exportable costarricense, es la tercera región de destino de las exportaciones, con una participación del 18% en el 2011.

Dichas exportaciones se componen de productos de alta tecnología, como lo son los circuitos integrados y microestructuras electrónicas, así como de productos agrícolas tradicionales y no tradicionales.

La Unión Europea se ha convertido en un importante destino del sector agrícola; muestra de ello es que el 55% de las exportaciones hacia la UE corresponden a dicho sector, siendo los principales productos la piña, el café oro y el banano, que en conjunto acumulan el 82% de las exportaciones agrícolas a la UE en el último año. Este mercado comunitario se encuentra compuesto por una población cercana a los 502 millones de habitantes, con un ingreso per cápita muy superior al de Costa Rica, por lo que ofrece importantes oportunidades para los exportadores costarricenses.

En el caso de las raíces y tubérculos, Costa Rica juega un importante papel en los mercados internacionales, siendo el cuarto exportador a nivel mundial en esta categoría y el tercer exportador de yuca. En relación con la Unión Europea, esta región es el segundo destino en importancia y el país se posiciona como el principal proveedor de yuca a este bloque. Aspectos como el alto poder adquisitivo y el tamaño de la población ofrece incentivos a los productores nacionales para ampliar la participación en este mercado.

Es por lo anterior, que a nivel internacional pueden identificarse de gran importancia para la oferta exportable costarricense, ya que es la tercera región de destino de las exportaciones, no solamente de tubérculos, sino también de alta tecnología.

La malanga es una planta herbácea de comportamiento perenne si no se le cosecha. No tiene tallo aéreo sino subterráneo, del que brotan ramificaciones secundarias, laterales, horizontales, engrosadas, que se les conoce como cormelos y son utilizadas para el consumo humano e industrial. Los cormos se utilizan para la alimentación humana, animal y para diferentes usos industriales, además tiene contenidos nutrimentales. Con ella se preparan un sin número de platillos: refrescos y bebidas, sopas y pastas, guisos, ensaladas, dulces, panes, pasteles, galletas y nieve.

Es por lo anterior que a nivel internacional pueden identificarse diversas experiencias que han sido impulsadas tanto desde el sector público como privado. Esto permite analizar casos concretos de distintos países que han impulsado el desarrollo de la capacidad de producción de la malanga, como forma de promover la eficiencia logística al interior de sus territorios, e identificar elementos que sirvan como herramientas para promover el desarrollo en el país y las exportaciones de este producto.

Es así como la Escuela Superior Politécnica del Litoral de Ecuador (2009) realizó una investigación titulada “Proyecto de inversión para la exportación del producto agrícola no tradicional malanga hacia el mercado Español”, y concluyó que: El proyecto presenta buenas perspectivas de inversión, por diversos factores: El precio de la malanga sigue al alza en los mercados mayoristas españoles, por lo que la apertura a nuevas plazas de mercados en España es prometedor; en el cultivo de la malanga no intervienen muchos factores de producción, por lo que la hace atractiva para la inversión; el aprovechamiento del suelo, la tendencia de consumo por productos enteramente naturales con precios bajos, y que fomenten la óptima nutrición es un factor que es muy relevante para estimar su demanda; además, el producto malanga tiene la propiedad que dentro de su cultivo se desarrollan algunos cormos (semillas), por lo que su reproducción es exponencial con una baja tasa de que algunos cormos no sirvan como semilla, dando así bajos costos de materia prima y la apertura a otros mercados internacionales”

Otro estudio realizado por la Secretaria de Agricultura y Ganadería con el Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario en Honduras (2014), nombrado “Perfil de mercado de la malanga”, concluyó que las perspectivas de inversión en este cultivo han sido estimuladas por los buenos precios y la demanda permanente de los mercados internacionales de EE.UU. Y Canadá. En general, la importación de malanga ha aumentado, ya que mundialmente ha pasado de 3,524 millones de dólares en 2012 a 11,772 millones de dólares en 2013.

Con base en estas cifras, el mercado de exportación de la Malanga podría ser mucho mejor. La tendencia de consumo por productos enteramente naturales con precios accesibles, y que fomenten la óptima nutrición, es un factor que es muy relevante para estimar su demanda. Como un producto agrícola no tradicional posee un alto valor nutritivo, los cormos (denominación botánica del tallo subterráneo), es utilizado para la alimentación humana, animal y para múltiples usos industriales. Su producción aunque no se caracteriza por grandes tecnificaciones, tiene un bajo nivel de costo de producción.

Por otro lado, la Universidad Politécnica Salesiana, con el “Estudio de la producción y comercialización de la malanga: Estrategias de incentivos para la producción en el país y consumo en la ciudad de Guayaquil” (2013), concluyó que según la investigación realizada existe una tendencia al alza por parte de las personas en consumir la malanga, tomando en cuenta sus características nutritivas. Los principales beneficios que motivarían a los consumidores a incluir malanga dentro de su alimentación son por que brinda muchas proteínas, es fácil de preparar y tiene bajo contenido calórico.

El principal uso que se le da a la Malanga es cocida y como harina para diversos usos como frituras, además con ella se preparan numerosos platos como sopas y pastas, guisos, ensaladas, dulces, panes, pasteles y galletas. Por lo general, todas las partes de la planta pueden ser usadas para la alimentación.

El segmento de mercado, en lo que respecta al consumo del producto, va encaminado a la niñez, tercera edad y jóvenes que priorizan la salud como estilo de vida. Por su parte, los

productores preferirían dedicarse al cultivo del producto debido a su bajo costo de producción, ya que les permite aprovechar al máximo todos sus recursos disponibles, sin embargo, consideran que han tenido bajo apoyo dentro del mismo sector agrícola porque no se han creado estrategias que permitan incrementar la producción nacional del producto y competir con los productos tradicionales.

Actualmente, en Ecuador se cuenta con condiciones climáticas muy favorables para el proceso de producción de la malanga, lo cual implica que se tenga disponibilidad de cultivo durante la mayor parte del año. Esto, debe ser aprovechado por los productores, ya que es una ventaja competitiva con respecto a otros países que generalmente cuentan con diferentes estacionalidades. Los programas de fomento a la producción y la asociación de productores de malanga, además de los incentivos que se generan para los agricultores por parte del gobierno e instituciones del Estado, sin duda alguna incrementará el índice de cultivo del producto.

En el estudio “El mercado de raíces y tubérculos en la Unión Europea”, publicado por la Promotora del Comercio Exterior (Procomer) a través de la Dirección de Inteligencia Comercial por Medaglia (2012), se determina que Costa Rica juega un papel importante en el comercio mundial de raíces y tubérculos, siendo el cuarto exportador a nivel mundial y el principal proveedor de EE.UU. Actualmente, el país es el principal proveedor de yuca a la Unión Europea, mercado alternativo para exportar en el corto y mediano plazo, productos como la yuca, otras raíces y tubérculos para el consumo humano, entre ellos la malanga.

La Unión Europea ofrece un mercado amplio y diverso, con una población y un ingreso adquisitivo muy superior al de Costa Rica. La salud y el bienestar son los factores más importantes que dirigen el consumo en este mercado, caracterizado por una población que está envejeciendo y por lo tanto se encuentra más consiente de la importancia de mantener una dieta balanceada. Asimismo, el alto nivel de inmigración en la Unión Europea, ha dado como resultado una mayor diversificación de la población e intercambio de culturas, con lo cual poco a poco se han ido introduciendo ingredientes y comidas étnicas en la oferta culinaria europea.

Las propiedades nutricionales de las raíces y tubérculos, como por ejemplo, el bajo índice glucémico del camote, es una excelente opción para aquellas personas que padecen de diabetes, por lo cual es recomendado para el tratamiento y prevención de esta enfermedad. De igual forma, el nulo contenido de gluten en la yuca, hace que sea una opción para aquellas personas celiacas.

Lo anterior, permite posicionar el consumo, ya sea en fresco o subproductos de la industria alimentaria, dado el creciente interés de los consumidores europeos por ampliar la gama de opciones saludables. Esta tendencia se mantiene en el mercado de los snacks, en el cual la innovación en nuevos ingredientes y presentaciones, ha sido fundamental en los últimos años. En este aspecto se debe aprovechar el posicionamiento a nivel mundial de otros tubérculos como la papa, dada la popularidad de este producto en el mercado europeo, lo cual representa una oportunidad para otros tubérculos que podrían ser sustitutos como la yuca y malanga.

Asimismo, el acelerado estilo de vida de los europeos, donde el tiempo disponible para la preparación de alimentos es limitado, ha impulsado la demanda de productos convenientes, por lo que ofrecer presentaciones listas para ser consumidas, pre-cortadas o pre-cocidas, tiene especial valoración en este mercado. Este tipo de diferenciación les permite a los exportadores acceder a nichos de mercado con consumidores dispuestos a pagar precios mayores por estos productos.

Finalmente, para la internacionalización de raíces y tubérculos como el tiquisque, ñame, ñampí, yampí y malanga, se debe realizar un proceso de promoción, dado el poco conocimiento de estos productos que existe en los mercados internacionales.

Ahora bien, otro estudio denominado “Estudio del aumento de las empresas exportadoras costarricenses, como consecuencia de la modernización aduanera”, realizado por Ariela Pereira Castro de la Universidad Internacional de las Américas (2013), determinó que entre las principales estrategias utilizadas por Costa Rica para impulsar el modelo exportador, está la inversión extranjera directa, lo cual implementa mejoras en el clima de los negocios y la promoción de un ambiente competitivo. Además, es importante invertir en la formación y capacitación, de modo que el sector industrial nacional se vea motivado a exportar.

Otro de los estudios realizados es el expuesto por Mabel Salazar Sánchez, denominado “Impacto de los medios de pago electrónicos sobre las operaciones comerciales de las pymes costarricenses del sector agrícola con destino a la Unión Europea” (2013), el cual concluyó que los medios de pago electrónicos cumplen un rol muy importante y determinante en el área comercial de intercambio de bienes.

Las pymes costarricenses pertenecientes al sector agrícola recurren a entes del sistema bancario como medio para cobrar sus exportaciones a países europeos. En este sentido, los medios de pago electrónicos ayudan en la dinámica internacional, tanto monetaria como de bienes y servicios. También, los medios de pago electrónicos facilitan el tránsito de bienes entre unas naciones y otras.

A pesar de que existe un tratado comercial entre Costa Rica y la Unión Europea, en donde se estipulan las condiciones de intercambio comercial, son las pymes las que escogen el tipo de instrumento de pago que les cubra sus necesidades.

Proyecciones de la Investigación

En esta investigación se pretende identificar los diferentes factores de los procesos de producción de las empresas exportadoras de malanga costarricense, tales como: tierra, trabajo y capital que pueden influir en los volúmenes de producción de las compañías dedicadas a la siembra y comercialización de este tubérculo en los principales periodos productivos de Costa Rica. Esto, para establecer por medio de resultados si las compañías productoras y de servicios logísticos requieren realizar ajustes para poder lograr un proceso de exportación hacia Italia, eficiente, oportuno y satisfactorio.

Además, es necesario determinar cuál es la capacidad productiva que tiene la malanga costarricense, mediante la oferta logística actual para el manejo de estos tubérculos hacia en el mercado europeo, tomando en cuenta aspectos como: el medio de transporte a utilizar, la calidad del servicio, los cuidados especiales que se le deben dar a la carga, trámites de exportación y los

tiempos de entrega. Estos aspectos, junto con los volúmenes producidos por temporada, determinan si el servicio logístico se adecua a la demanda por parte de las compañías productoras de malanga.

CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA

El Comercio entre Costa Rica e Italia

El 2 de junio de 1946, a través de un referéndum popular, Italia –recién salida de la Segunda Guerra Mundial– optó por una república cuya constitución entró en vigor en 1948. Desde entonces, el país experimentó un notable crecimiento social y económico, y actualmente – como octava economía del mundo y miembro del G8– comparte la responsabilidad de la gobernabilidad y del desarrollo internacional, del mantenimiento y de la afirmación de la cultura de la legalidad, dedicando considerable energía y recursos a las actividades de las Naciones Unidas, contribuyendo no solo con sus contingentes de mantenimiento de la paz y a una más eficaz reforma de su funcionamiento, sino también al alcance de los objetivos internacionales establecidos en materia de desarrollo y de derechos humanos y sociales. (La Nación, 2012)

Exportación de Malanga en Costa Rica

Según Procomer (2012), la actividad agrícola de exportación en Costa Rica es bastante diversa, incluyendo cultivos permanentes como banano y café, cultivos de temporada como melón y mango, plantas ornamentales, frutas exóticas como el rambután, raíces y tubérculos y hortalizas. Esta variedad ha permitido la permanencia del sector, en el cual participan más de 700 empresas, sin embargo, hay muchas empresas más que participan indirectamente de esas exportaciones, al ser proveedores de empresas comercializadoras.

Proceso Logístico

Según Quesada, Arce y Arce (2012), citando a Carranza y Sabria (2005), “la logística es el proceso de planear, implementar y controlar de manera eficiente y económica el flujo y

almacenamiento de materias primas, inventarios en proceso, productos terminados e información vinculada con ellos desde el punto de origen hasta su consumo” (p. 2).

El proceso logístico se encarga de determinar y coordinar de manera adecuada el producto, cliente, lugar y tiempo correctos. El rol de la logística es dar abasto y satisfacer la demanda del mercado.

En la estructura administrativa de una empresa exportadora, la logística es de los componentes más importantes en los procesos de comercialización de los productos (Arce y Arce, 2007, pp. 6-7).

Costa Rica y sus Procesos logísticos

Una mala infraestructura puede afectar los sistemas de tránsito. En Costa Rica, estos problemas son muy comunes, a razón de carreteras en mal estado, puertos con estructuras obsoletas y aeropuertos carentes de capacidad. La infraestructura es un medio para atender las empresas y que estas lleven a cabo los procesos logísticos para las entregas oportunas de sus mercancías (Cerdas, 2016).

El reporte global de competitividad, y su pilar sobre infraestructura, arrojó resultados que confirman el mal estado del país en esta área. En el último estudio, 2014-2015, este pilar muestra a Costa Rica en el puesto 71 a nivel mundial, muy lejos del primer país, Hong Kong, con una calificación de 6.7, de 7 posibles (Cerdas, 2016).

Además, el pilar posee un componente, que es el transporte, donde el país se ubica en el puesto 105, este se subdivide en calidad del transporte general (puesto 103), ferrocarril (posición 95), puertos (puesto 109), transporte aéreo (posición número 60), y finalmente, el transporte por carretera (posición 115). Como dato adicional, el índice señala que en Costa Rica el 70% de las calles aún son de lastre (Cerdas, 2016).

Con estos datos se ratifica que el país se encuentra muy mal en infraestructura para el transporte, por ende, los procesos logísticos se ven afectados por los cierres de carreteras en mal

estado, lo cual provoca la demora en las cargas para llegar a su destino. Así pues, las malas estructuras en los puertos afectan las exportaciones por esta vía e impiden el desarrollo del país. Además, los aeropuertos no cuentan con la capacidad para transportar en grandes volúmenes.

Diversos expertos en este tema señalan que el país sufre de una carencia de visión y planeación para concretar 24 proyectos que actualmente no logran dar inicio, por la supuesta falta de financiamiento (Cerdas, 2016).

En este sentido, Gerardo Corrales, un conocido economista en el país, señala que el problema no radica en lo financiero, pues hay diversas formas para lograr financiar este tipo de proyectos, una de ellas son los fondos de pensiones administrados por el INS, por alrededor de US \$17.4 billones (Cerdas, 2016).

No obstante, los problemas que realmente están afectando la ejecución de proyectos son: lentitud en los permisos, apelaciones, expropiaciones, poca comunicación y coordinación entre entidades, y el recurso humano (Cerdas, 2016)

Elementos en la Cadena Logística

Para que el servicio logístico sea eficiente se requieren elementos que aporten antes y durante el proceso, para que este culmine de una manera satisfactoria. De manera que, las empresas están en una constante búsqueda de aquellos que optimicen el transporte de sus mercancías, ahorrando tiempo y costos.

Así pues, Quesada *et al.* (2012) señalan los elementos claves en la logística:

- El estudio y previsión de la demanda: se debe de tener en cuenta factores como la regularidad o la estacionalidad por parte del mercado.
- Organización de los transportes: implica la selección de un medio de transporte de acuerdo con las características requeridas de las cargas.

- **Sistemas de información:** consiste en la utilización de la infraestructura de comunicación (internet, teléfonos sistemas de GPS, radio, entre otros) para la coordinación y seguimiento de los procesos logísticos.
 - **Almacenamiento:** selección de instalaciones óptimas de acuerdo con el tipo de mercancías.
 - **Manipulación:** adecuada selección de carretillas, grúas y otros elementos que faciliten una adecuada manipulación de las mercancías en los procesos.
- Gestión de inventarios: adecuado manejo de los inventarios para evitar inconvenientes por no satisfacer la demanda. (p. 122).

Rutas Comerciales

Las rutas comerciales “son enlaces marítimos, geográficos, terrestres, aéreos por los cuales se exportan e importan productos a cualquier país. Estas rutas pueden ser entre dos o varias naciones incluyendo continentes” (Comercio mundial y sus rutas, 2006).

En la distribución de rutas comerciales actuales, se toman en cuenta varios factores, algunos de ellos son geográficos, por ejemplo, la existencia de pasos naturales o artificiales, la distancia entre los puertos, las corrientes, oleajes, mareas y otros factores de carácter económico. (Quesada *et al.*, 2012, p. 123).

Puerto y ruta marítima

La siguiente es la lista de posibles rutas marítimas desde Costa Rica a Italia:

Tabla 1. Rutas Marítimas de Costa Rica a Italia

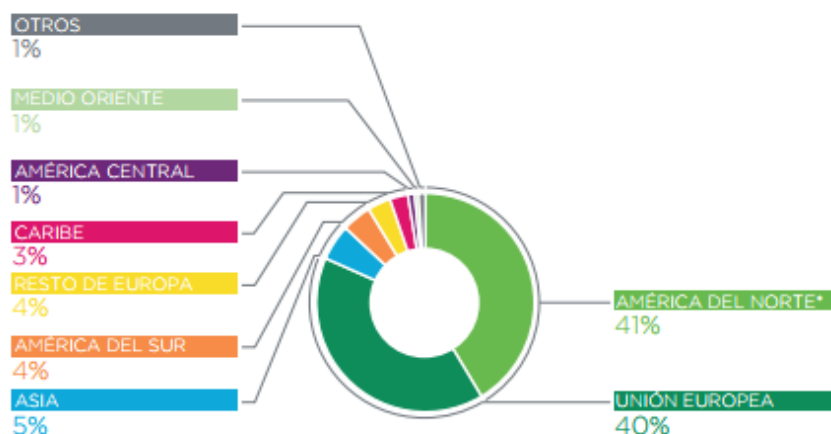
Línea Naviera	Regularidad	Puerto de salida	Tipo de ruta	Puerto de transbordo	Duración	Puerto de llegada

DSV AIR & SEA S. A	semanal	Puerto Limón	directo	-	25 días	Génova
MEDITERRAN SHIPPING COMPANY C.R.	semanal	Caldera	directo	-	31 días	Bari
MAERSK LINE	semanal	Caldera	directo	-	46 días	Palermo
COSIARMA	semanal	Moín	directo	-	12 días	Vado Ligure
MARFRET COMPAGNIE MARITIME	semanal	Moín	directo	-	18 días	Génova
CMA-CGM COSTA RICA S. A	semanal	Moín	transbord o	Génova	21 días	La Spezia

Fuente: Elaboración propia, San José 2017.

Dependiendo de la ubicación del comprador y del tiempo de transporte por carretera, se seleccionaría el puerto de destino. Lo importante es tener varias opciones en caso de que se presente algún problema con la ruta principal.

Figura 1 Volumen de Exportaciones Marítimas Según Región de Destino, 2016



Fuente: Procomer (2016). Anuario Estadístico. San José.

Como se observa en el gráfico anterior el porcentaje de exportaciones marítimas a Europa representa un 40%, lo cual indica que este mercado es un destino que beneficia de una manera muy considerable a Costa Rica, aportando negociaciones importantes para nuestra economía e internacionalización como exportadores.

Aeropuerto y ruta aérea.

El envío aéreo de la malanga es poco frecuente, esto por los altos costos de envío que resulta del transporte aéreo. La empresa no recomienda el despacho de este tipo de mercadería, pero de igual manera debe dar el servicio en caso de que un cliente lo requiera.

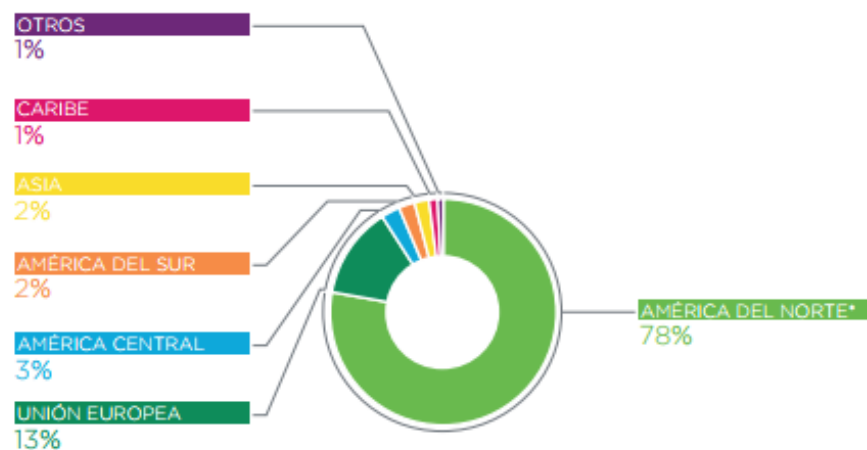
Tabla 2. Rutas Aéreas de Costa Rica a Italia

Línea aérea	Regularidad	Puerto de salida	Tipo de ruta	Puerto de transbordo	Duración	Puerto de llegada

DELTA CARGO	DIARIO	(SJO) Aeropuerto Juan Santamaría Alajuela	Con escalas	(ATL) Atlanta (BOS) Boston	5 DÍAS	(FCO) Aeropuerto Leonardo Da Vinci Roma
DHL	DIARIO	PUERTA A PUERTA	DESC.	DESC.	5 DÍAS 3 DÍAS	MILÁN
IBERIA CARGO	DIARIO	(SJO) Aeropuerto Juan Santamaría Alajuela	Con escalas	(ATL) Atlanta (BOS) Boston	5 DÍAS	(FCO) Aeropuerto Leonardo Da Vinci Roma

Fuente: Elaboración propia, San José 2017.

Figura 2 Volumen de Exportaciones Aéreas Según Región de Destino, 2016



Fuente: Procomer (2016). Anuario Estadístico. San José.

El gráfico anterior posiciona a las exportaciones aéreas en un segundo lugar, con un 13% por arriba de América de Sur, América Central, Asia, y el Caribe. Sin embargo quien predomina para el caso de la vía aérea es América del Norte con un 83%. Esto puede suceder por factores

geográficos, distancias, culturas, entre otros determinantes que influyen en la escogencia de la vía utilizada para el transporte de las exportaciones.

Selección del Medio de Transporte

La selección de tipo de transporte para la distribución de mercancías dependerá de las características de cada producto, las distancias y el tiempo de entrega. Una vez identificadas, se procede a buscar un medio de carga que cumpla con las especificaciones del bien transportado, para así satisfacer al cliente final. Los medios de transporte que se pueden elegir son: aéreo, terrestre (por carretera), ferroviario, marítimo y multimodal.

Otros factores por considerar para elegir un medio de transporte son: tarifa, valor de la mercancía, naturaleza de la carga, seguros, embalajes, reglamentación sobre el tipo de carga, costos por manipulación y el valor de la demora del despacho (Quesada *et al.*, 2012, p. 48).

Transporte marítimo

El transporte marítimo es el medio más utilizado en Costa Rica y el mundo, los costos son relativamente bajos en comparación con otros medios de transporte. Así lo demuestra el siguiente gráfico de Procomer donde se ve que los volúmenes exportados por esta vía son mucho más altos en comparación con el transporte terrestre y el aéreo.

Transporte refrigerado para la exportación de malanga

La malanga requiere de cuidados especiales para su exportación, el traslado de este producto debe realizarse por medio de contenedores refrigerados, ello para garantizar que los tubérculos lleguen en perfecto estado a su destino y no sufran de roturas en la piel, magulladuras, síntomas de maduración temprana o cualquier otra indicación de deterioro.

Figura 3. Contenedor Refrigerado



Fuente: Contenedores, 2010.

Los contenedores frigorizados son muy utilizados para los procesos de transporte marítimo de cargas. Este tipo permite el uso compartido del barco y controla de forma independiente la temperatura, pero su compra o arrendamiento es muy onerosa y requiere de equipo especial para su manejo (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO), 1989).

Cada contenedor posee un sistema de refrigeración independiente, que se conecta a la red de electricidad del barco. Estos tienen dimensiones estándares de 40' y 45' pies de largo, los más comunes son el High Cube Reefer de 40' y 45' y el Reefer de 40' (FAO, 1989).

De modo que, para sacar el máximo provecho al almacenamiento refrigerado es muy importante que las temperaturas de las cámaras de almacenamiento se mantengan lo más constantes posible. Si se dan variaciones de 1° o 2 °C por encima o por debajo de lo recomendado, pueden presentarse problemas en los productos y agravarse aún más, si son varios los días que las mercancías se ven sometidas a estas variaciones. Es ahí cuando se dan las descomposiciones de los alimentos (Hardenburg, Watada y Wang, 1988, p. 8).

El proceso inicia desde que las frutas son recolectadas, a partir de ese momento deben someterse a un pre-enfriamiento que ayuda a la remoción del calor adquirido en la recolección del producto en los sembradíos, este proceso prepara los alimentos para luego ser sometidos a las temperaturas adecuadas para su transporte (Hardenburg, *et al.*, 1988, p.11).

Las variaciones de temperatura en el proceso de transporte se pueden evitar aislando rigurosamente las cámaras de almacenamiento, instalando refrigeración adecuada y manteniendo lo más baja posible la diferencia de temperatura entre el refrigerante y la cámara de almacenamiento. Un estibamiento adecuado ayuda a reducir las variaciones de temperatura. (Hardenburg *et al.*, 1988, p. 9).

Los barcos refrigerados se encuentran totalmente equipados con sistemas eficientes para la circulación del aire, pero existen factores que limitan su uso. La duración de los viajes puede ser superior a la vida de almacenamiento de productos y se requiere de una manipulación especial. Este tipo de barcos frigoríficos son utilizados para transportar grandes volúmenes de carga, lo que requiere la contratación de personal de jornada completa por los grandes productores (FAO, 1989).

Con la apertura del nuevo puerto para contenedores de Limón Moín, se destinará un 15% de su capacidad para la operación de buques frigoríficos. Con esto se espera que la nueva terminal reduzca los costos de las exportaciones costarricenses de tubérculos como la malanga (Rodríguez, 2013).

Para acompañar este crecimiento, los buques de contenedores tienden a tener más enchufes para refrigeración. Antes los buques solían destinar solo un 5% de sus ranuras a los contenedores refrigerados, actualmente asignan un 20%. Estos cambios son de gran importancia para la generación de ingresos, ya que el transporte frigorífico es un negocio rentable para las compañías navieras. Así que se puede decir que el crecimiento del comercio refrigerado influye en los servicios de transporte en América Latina (Rodríguez, 2013).

Generalidades de la Malanga

La malanga está determinada como una planta perenne tropical (que vive durante más de dos años) y es utilizada principalmente como un vegetal, o bien, tubérculo, ya que sus valores

nutricionales y su fácil y rápida cocción incorporada a las condiciones digestivas, hacen de este cultivo un producto de gran interés y demanda en el mercado.

Es análogo a las papas o patatas, yucas y ñampí, ya que se debe cultivar a lo largo de un año, y requiere un buen riego adicional. Es cultivada para la obtención sus bulbos de almidón, la cual se ha convertido en un alimento básico en algunas regiones tropicales. Tiene un sabor similar al de la papa (almidón), pero la malanga tiene un toque distintivo único.

Se trata de un tubérculo particular que ha hecho frente a la dinámica presión de las exportaciones. La malanga tiene un papel protagonista en los productores nacionales, su riego es necesario las 24 horas del día durante todo el año si se encontrara en un clima más seco y en caso de que esas esas fueran las necesidades del cultivo.

Figura 4. Malanga



Fuente: IMG, 2017

Lo anterior, es particularmente significativo con la malanga, que requiere un año o más para alcanzar la madurez al ser un tubérculo y puede permanecer en la tierra hasta 24 meses, lo que evita la explotación de los intermediarios en época de cosecha, a diferencia de la yuca que solo resiste 9 meses y se debe sacar para que no que se dañe. Es un producto muy consumido por los europeos, cubanos, costarricenses, y dominicanos, que viven en EE.UU., por lo que se convierte en una oportunidad para Costa Rica pensar en abarcar también el norte de América.

Al ser un cultivo tropical, la malanga proviene de América Central y Sudamérica y son formados directamente en el suelo, en la base de la planta es ahí donde se deben cosechar y procesar para añadir a las recetas diarias con tanta frecuencia como se en el caso de las papas o bien en la mismas yucas.

Es muy fácil de cultivar, siempre y cuando se pueda mantener un adecuado control de todas las hierbas que las puedan afectar. Cuando la cosecha madura y crece, las hierbas no representan un riesgo mayor. Generalmente, los encargados de producir la malanga la riegan una vez por semana, comenzando tiempo después de que se realiza la siembra, y continúan con su riego durante todo el año según las condiciones climáticas y ubicación geográfica en la que se encuentre el cultivo.

El tiempo que pasa desde que se realiza la plantación hasta que esta es cosechada, es aproximadamente entre 12 meses y 16 meses; esto se vuelve un tiempo menor donde hay presencia de suelos con características más arenosas y se extiende a un plazo mayor cuando se trata de suelos que presentan más arcilla, ya que se vuelven suelos pesados.

Con un riego más tecnológico o sofisticado brindado por máquinas que ayudan a esparcir mejor el agua, un agricultor lograría cosechar en tan solo 10 meses, dando como resultados el incremento de sus ganancias y una mejor productividad. Una de las formas más importantes de riego para los agricultores es la que utilizan con un Pivotes, o bien, sistema de riego controlado, el cual es utilizado en campos de grandes medidas y que abarcan grandes partes de tierra. Esto genera que aumente la productividad del tubérculo aún más. Ya que el tiempo de cosecha se reduce y pasa a ser de aproximadamente 10 meses.

Figura 5. Pivotes



Fuente: IMG, 2017

El componente que caracteriza a las raíces y tubérculos son los carbohidratos complejos en forma de almidón, lo cual los hacen aptos tanto para el consumo humano y animal, así como insumo en gran variedad de procesos industriales.

En Costa Rica existen cinco regiones productoras, la región Huetar Norte (principalmente en San Carlos y Sarapiquí), la región Huetar Atlántica (Pococí, Guácimo, Siquirres), la región Brunca (Buenos Aires, Pérez Zeledón, Osa, Corredores, Golfito y San Vito), la región Central Sur y la región Chorotega, según información del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Dentro del grupo de raíces y tubérculos, la yuca, el ñame y el tiquizque, son los que tienen mayor presencia en la producción nacional, en conjunto en el año 2011 estos productos acumularon el 95% de las toneladas métricas cosechadas en Costa Rica. A nivel general en los últimos años se ha dado un aumento en la producción de todas las raíces y tubérculos (Procomer, 2012).

Según la información anterior, recopilada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, en los últimos años se ha presentado un incremento en la producción de raíces, entre estas se encuentra la malanga, es por esto que este tubérculo presenta un gran favorecimiento para el sector exportador y la apertura de nuevos mercados internacionales.

Envase y embalaje

La malanga es un tubérculo que cuenta con un fácil y accesible proceso de embazado y embalaje. Esta operación se lleva acabo de acuerdo con las necesidades que el importador indique al exportador, tomando en cuenta el destino y todos los procesos a lo que será sometido para llegar a donde el cliente final.

Primero, se realiza la cosecha, para proceder a su respectiva selección según su tamaño y forma, siendo colocadas en recipientes de gran tamaño para su lavado y limpieza. Una vez que este proceso está concluido, se dejan en secado para ser ubicadas a partir de los requerimientos de exportación, ya sea en mallas (cada una de ellas con 18 o 22 kilos, aproximadamente) o en cajas de cartón corrugado (de 18 o 22 kilos aproximadamente) (B&C Exportadores, 2017).

El embalaje se lleva a cabo mediante la paletización, lo cual consiste en estibar cada una de las mallas, asegurándolo con esquineros, grapas o plásticos envolventes de tal manera que se pueda manipular para almacenar y transportar adecuadamente como unidad de carga.

Figura 6. Embalaje de la Malanga



Fuente: IMG, 2017

La señalización mediante símbolos depende del embalaje seleccionado, cada una de las cajas o mallas deben contar con la simbología correspondiente. Esto, para tener total seguridad que el producto llegue con bien a su destino final.

Las estibas recomendadas para la malanga son de madera estándar, dado que estas no se podrán recuperar una vez completado el proceso de exportación. Las estibas tendrán el estándar europeo EUR-PALLET o EPAL, por cuanto la exportación se realizará a la Unión Europea, en específico el país de Italia.

Trámites y documentación para exportar malanga desde Costa Rica hacia Italia

Como primer paso antes de pensar en exportar hay que recibir asesoramiento y analizar las condiciones que presenta la empresa, ello con el fin de analizar si el exportar generará rendimientos y crecimiento a la empresa. Si una empresa tiene la posibilidad de crecer y generar más ingresos localmente, pero necesita hacer inversión para internacionalizarse, debe primeramente decidir si la internacionalización es lo mejor, y de serlo, debe realizar un análisis de infraestructura, estudios de mercado, capacidad de producción, procesamiento, personal y capacitaciones para lanzarse al comercio exterior.

La malanga blanca con partida arancelaria 0714.50.100019 de nombre científico: *Xanthosoma sagittifolium*, requiere para su exportación estar registrada ante Procomer y cumplir con todos los requisitos, factura, FAD (nota Técnica del Mag 0265), BL, DUA, Certificado Fitosanitario y la documentación requerida para la exportación de todos los tubérculos. Se puede buscar asesoría en la Promotora de Comercio Exterior (Procomer), ante cualquier duda sobre el proceso respectivo para lograr el éxito en la comercialización internacional. Esto, según B&C Exportadores (2017).

De modo que, según Procomer (2014), para llevar a cabo un proceso adecuado de exportación para la malanga, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

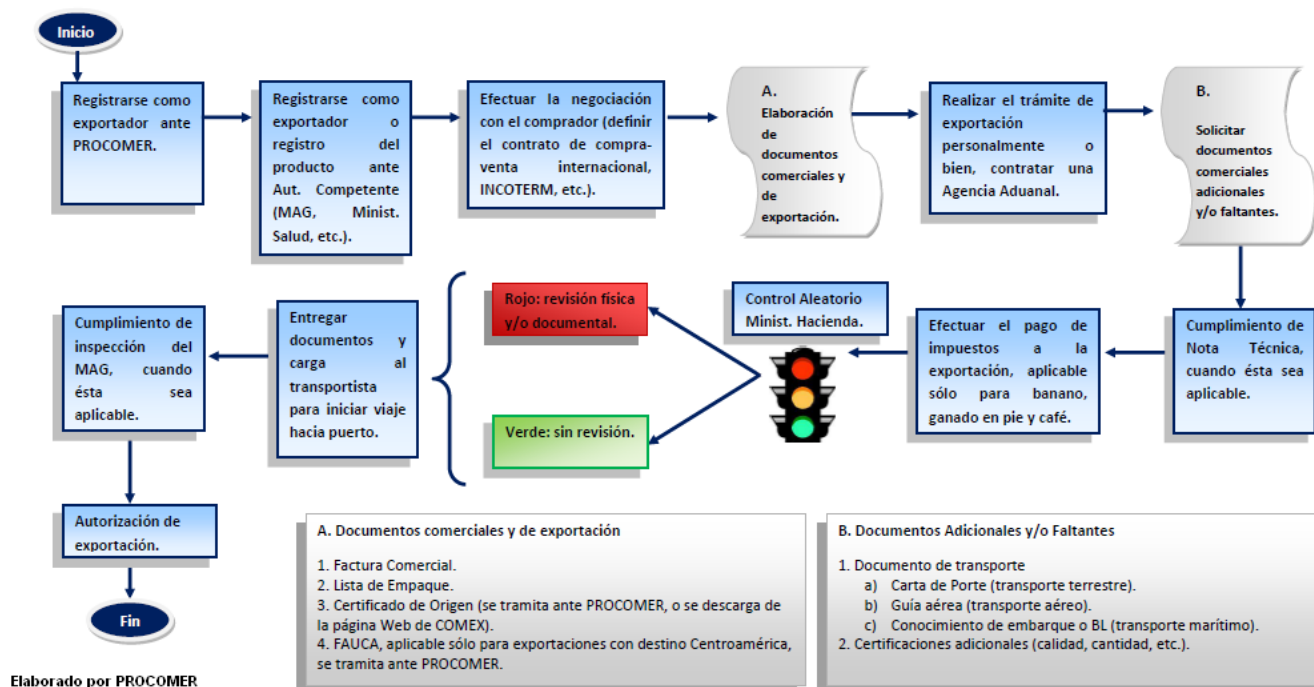
- Registrarse como exportador ante Procomer: es el primer paso para poder exportar, sea para una persona jurídica o física.
- Factura comercial: es un documento mercantil que funciona como título ejecutivo contra el deudor, por medio del cual el vendedor establece las condiciones de venta para el comprador. También, es utilizado como contrato de venta y es presentado según lo pactado.
- Lista de empaque: es un complemento para la factura comercial, pero su uso es poco común. En este documento se detallan las mercancías, su descripción, cantidad unitaria, cantidad de cajas, peso y tamaño.
- Manifiesto de carga: documento que ampara el transporte de mercancías ante las distintas autoridades, además es el contrato con el transportista y debe de ser portado por el conductor durante la trayectoria de los productos.
- Conocimiento de embarque o *Bill of Lading*: quien posea este documento se acredita la posesión de la mercancía. Este documento es dado por el transportista al agente y se hace respecto a las mercancías recibidas para su embarque.
- Declaración única aduanera (DUA) de exportación: uniformiza la presentación de la declaración de mercancías, sustituye los múltiples formularios físicos y los integra en uno solo.
- Certificado de origen (Unión Europea): documento que certifica el origen de las mercancías exportadas, para que estas reciban un trato arancelario especial. Actualmente, se utiliza el Sistema Generalizado de Preferencias, que es un programa unilateral, en el que los países industrializados otorgan preferencias arancelarias a productos provenientes de países en vías de desarrollo.
- Permiso de exportación (Nota Técnica): para la exportación de malanga se requiere solicitar la nota técnica número 265, ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería. (p. 4).

Las empresas exportadoras deberán de estar registradas ante el Ministerio de Salud y el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Además, se recomienda adquirir una póliza de seguro para la carga transportada; asimismo, una carta de instrucciones al agente aduanal y al transportista y un certificado de calidad en caso de ser necesario. La negociación de los

INCOTERMS es de gran relevancia en el proceso, en ellos se define la responsabilidad de cada una de las partes. (Procomer, 2014, p. 4).

Figura 7. Tramite de Exportación

Trámite de Exportación



Fuente: Procomer, 2014.

El trámite de exportación es uno de los procesos más importantes para lograr el éxito del vendedor, tomando en cuenta que una buena tramitación y envío de los productos puede generar ganancias mayores a las esperadas, desde entregas a tiempo, productos en buen estado y clientes en el exterior satisfechos. Estos, son elementos que podrían llevar al éxito a un productor o exportador a la consolidación en el mercado.

Normas de calidad y seguridad

La malanga demanda para su producción y exportación del área tecnológica, donde se deben certificar las prácticas agronómicas que regulan en función de los estándares de calidad y seguridad, los cuales son exigidos por el país importador. Esto, conlleva al cumplimiento de las regulaciones sanitarias nacionales e internacionales.

Pues bien, las características de calidad para la exportación de los tubérculos en este caso, aplicándolo directamente a la malanga, deben ser:

- Deben estar enteros
- Contar con una apariencia sana
- Consistentes
- Representar las características propias de la variedad

Los tubérculos deben estar exentos de:

- Humedad exterior que no sea normal
- Olor y sabor en su interior o exterior que sea diferente al habitual
- Pudriciones

Los tubérculos deben estar prácticamente libres de:

- Cortes, heridas o magulladuras
- Materias o tierra visibles como lo pueden ser productos de tratamiento u abonos
- Enverdecimiento, debe estar en su punto correcto para exportación y consumo
- Mordeduras de insectos o presencia de polilla
- Deformaciones, que cambien su aspecto normal
- Brotes, resquebrajamientos y otros daños en la piel del tubérculo

Así las cosas, para un adecuado entendimiento de las características y normas de calidad con las que debe contar la malanga o los tubérculos en general, se debe entender que cuando se habla que estos deben estar “prácticamente exentos”, es porque es admitida la presencia de estos factores, pero siempre y cuando no sean catalogados como daños graves dentro de lo requerido por las normas y estos conserven la forma, apariencia y características propias de la variedad que le dio origen.

Sellos ambientales

Existen parámetros o medidas que evalúan el impacto, tanto negativo como positivo, de los recursos ambientales y naturales. En el caso de los tubérculos se pueden mencionar los siguientes factores para la exportación:

- Sistemas de labranzas
- Manejo inapropiado de desechos
- Uso incorrecto de agroquímicos

Los parámetros mencionados anteriormente son sumamente significativos en la aplicación y uso adecuado de ellos, ya que esto puede indicar si los sistemas utilizados para la producción tienen un impacto positivo o negativo en el entorno natural.

Figura 8. Producción de Raíces y Tubérculos

Costa Rica: Producción de raíces y tubérculos
En toneladas métricas

Descripción	2008	2009	2010	2011*	Participación 2011	Variación 2011-2010
Yuca	93.007	178.927	130.150	195.100	77%	50%
Ñame	25.242	28.674	29.580	29.580	12%	0%
Tiquizque	15.506	15.850	14.493	15.428	6%	6%
Ñampí	4.508	5.639	5.701	5.493	2%	-4%
Yampí	947	2.903	2.340	2.858	1%	22%
Malanga	2.716	845	1.113	2.100	1%	89%
Jengibre	960	1.499	1.690	1.703	1%	1%
Camote	748	479	630	971	0%	54%
Total	143.634	234.815	185.697	253.233	100%	36%

Fuente: MAG, 2011

Como se observa en la figura anterior, la malanga cuenta con una participación muy pequeña a nivel de producción y con respecto a otras raíces y tubérculos, como lo son la yuca, ñame y tiquizque, que a su vez son de una misma familia. Por tales motivos, es importante poder ampliar los mercados de este producto. Unos de los factores importantes son el desconocimiento del producto, sus usos y beneficios. Por ello, es que aún no se ha logrado que un tubérculo que se puede producir en Costa Rica en grandes cantidades aumente su preferencia para los consumidores tanto internos como externos.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLOGICO

Enfoque de la Investigación

Esta investigación se llevará a cabo bajo el enfoque cualitativo, en el cual se puede obtener información valiosa en sí, o servir como complemento para futuras indagaciones. El estudio cualitativo es una metodología de investigación que requiere un profundo entendimiento del comportamiento humano y que busca como fin explicar las razones de los diferentes aspectos de tal comportamiento.

En este caso, se busca profundizar en el área productiva de la malanga costarricense y el alcance que esta tiene en el mercado internacional. Es decir, se investiga el porqué y el cómo se tomó una decisión, por ello, según se menciona en algunos libros, es sumamente importante realizar los cuestionamientos de toda la información que se recopile. De manera que, se pretende dar un enfoque al tema seleccionado y así poder llegar a las conclusiones necesarias, ya que se desea conocer las diferentes opiniones de las principales áreas involucradas: los productores y exportadores de malanga, así como las compañías de transporte internacional dedicadas a brindar el servicio de carga refrigerada.

La información extraída en este tipo de enfoque es amplia y variada, ya que se indaga a varios involucrados que emiten diferentes opiniones con respecto al tema de investigación. Por esta razón, se pueden elaborar amplios análisis y diversas conclusiones que permiten alcanzar los objetivos planteados en el presente estudio.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), el enfoque cualitativo “se guía por áreas o temas significativos de investigación, este tipo de estudio puede desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y análisis de datos.” (p. 7).

Un estudio realizado bajo este enfoque busca obtener, a través de los instrumentos empleados, diversas opiniones sobre el tema en investigación.

Diseño de la Investigación

Esta investigación es de carácter dinámico con un diseño descriptivo, naturalista, ya que se va a indagar sobre la situación actual por la que atraviesan las partes involucradas, determinando la capacidad productiva y la oferta logística para el proceso de exportación de malanga hacia Italia. De modo que, se proporcionan resultados que beneficiarán a los interesados en este estudio. Esto hace que la indagación logre un alcance descriptivo. Así, este método brinda información esencial con respecto al tema en investigación, con el fin de dar a conocer lo que interesa.

Como afirman los autores Hernández *et al.* (2014), “el diseño es el plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación y responder al planteamiento.” (p. 128) Para esto, existen cuatro tipos de métodos de estudio, de los cuales se detalla el descriptivo como el principal, ya que es utilizado para esta investigación:

Según Hernández *et al.* (2014), “el diseño descriptivo busca especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.” (p. 92).

Muestra de la Investigación

Población

La población objeto de estudio en la presente investigación es finita y corresponde a las empresas productoras y exportadoras de malanga y todas las entidades que tienen incidencia en el proceso de producción y exportación, además de las compañías de transporte internacional y comercio internacional.

- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica
- B&C Exportadores

- Sweet tropical S.A.
- TROPIFOODS
- Agrounidos de Costa Rica
- CMA CGM Group
- PRODUCTOS NATURALES COSTA RICA

En este sentido, Hernández *et al.* (2014, p. 174), citando a Lepkoswki (2008), señalan que “La población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”.

Muestra

En primera instancia, para poder determinar una muestra se debe conocer la población de la cual procede. Esto, debe de determinarse para lograr adquirir los datos de los elementos, de los cuales se requiere la información. Esta circunstancia puede darse por medio de una zona geográfica, la comprensión del contenido, el nivel social, el nivel económico, la edad, entre otras características.

De una población puede salir un subgrupo en el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos para llevar a cabo el estudio (Hernández *et al.*, 2014, p. 177).

Esta investigación no depende de las posibilidades o probabilidades, sino más bien de las características que poseen los entrevistados, para lograr cumplir los objetivos del estudio; por lo tanto, una muestra probabilística no es la más adecuada, en este caso lo correcto es aplicar una muestra no probabilística.

La muestra se delimita según el conocimiento de las personas y quienes aporten de sus conocimientos. Los entrevistados deben conocer del tema o haberse vistos involucrados alguna vez, para obtener respuestas a la investigación de relevancia al tema.

En el proceso de recolección de datos es transcendental tener al menos una idea establecida de a cuántos y qué se les va a preguntar; sin embargo, conforme avance la investigación, si aparecen más particularidades o posibles participantes, pueden incluirse a la muestra.

La muestra de especialistas es utilizada para evacuar dudas respecto a la capacidad de producción, para brindar al lector datos más certeros acerca de este tema.

También, las muestras teóricas o conceptuales estarán presentes en la presente investigación, esto debido a que es necesario tener el conocimiento previo de algunos conceptos. Al estar en el ámbito del comercio internacional, existe una amplia gama de conceptos y sus sinónimos, los cuales pueden ser nuevos para el lector.

La muestra elegida para la investigación en desarrollo es del tipo no probabilístico, y es una muestra mixta, debido a que el tipo de investigación requiere de datos y opiniones variadas dadas por profesionales expertos en el tema, como compañías de transporte internacional y empresas productoras y exportadoras de malanga.

La muestra objeto de estudio en la presente investigación corresponde a:

Tabla 3. Muestra de la Investigación

Entrevistado	Institución	Ente encargado de:
1	Promotora de Comercio Exterior	Se selecciona a la Promotora de Comercio Exterior para que forme parte de la investigación, ya que es una entidad pública de carácter no estatal, que tiene a su cargo la promoción de las exportaciones costarricenses.
2	Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica	Se selecciona al Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica para que forme parte de la investigación, ya que este es el organismo responsable de definir y dirigir la política comercial

		externa y de inversión extranjera del país. Su misión es promover la vinculación de Costa Rica a la economía global, mediante la apertura de nuevas oportunidades en los mercados internacionales, el apoyo a la ampliación, diversificación y sofisticación de la oferta exportable nacional y la atracción de inversiones extranjeras al país.
3	B&C Exportadores	Se selecciona a B&C Exportadores para que forme parte de la investigación, ya que son una empresa fundada en Costa Rica hace más de 25 años, dedicado a la producción, logística y exportación de productos agrícolas. Formando parte de los exportadores de vegetales latinoamericanos en muchos países, incluyendo: EE.UU., Canadá, Holanda, Francia, España, Italia, Portugal, Inglaterra y Puerto Rico.
4	Sweet tropical S.A	Se selecciona a la empresa Sweet tropical S.A. para que forme parte de la investigación, ya que se dedica al mercado internacional de frutas; su enfoque principal consiste en la exportación y venta de piñas, melón sandía, banano, yuca, malanga, chayote de excelente calidad, procedentes de Costa Rica, para clientes en Europa y América.
5	TROPIFOODS	Se selecciona a TROPIFOODS para que forme parte de la investigación, ya que actualmente está enfocada en la producción y exportación de una amplia gama de productos tropicales, conocidos también como productos étnicos, tales como: malanga lila, malanga blanca, jengibre, malanga taro, malanga eddoes, yampeen, yuca (Cassava), y otros como piña, y calabaza.
6	CMA CGM Group	Se selecciona a CMA CGM Group para que forme parte de la investigación, ya que son una compañía consolidada en la

		logística del comercio internacional, al estar presente en más de 160 países a través de su red de más de 600 agencias, con una flota diversificada de 449 buques. Así pues, atiende a más de 420 puertos comerciales del mundo. A través de más de 200 líneas marítimas. La compañía opera en cada uno de los mares del mundo.
7	Agrounidos de Costa Rica	Se selecciona Agrounidos de Costa Rica para que forme parte de la investigación, ya que es una empresa dedicada a la producción, selección y exportación de vegetales y frutas.
8	PRODUCTOS NATURALES COSTA RICA	Se selecciona a PRODUCTOS NATURALES COSTA RICA para que forme parte de la investigación, ya que son distribuidores de productos frescos en Centroamérica y primer empresario en abrir como distribuidor de productos orgánicos en el Centro Nacional de Abastecimiento Agrícola PIMA CENADA en Costa Rica.

Fuente: Elaboración propia, San José, 2017.

Como lo indican Hernández *et al.* (2014), “la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (p. 175).

Según Hernández *et al.* (2014):

Las muestras no probabilísticas son un subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación. (p. 189).

Unidades de Análisis

Procesos de producción

Un proceso de producción es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios. En este proceso intervienen la información y la tecnología, que interactúan con personas. Su objetivo es la satisfacción de la demanda.

Los factores de producción son trabajo, recursos y capital, los cuales, aplicados a la fabricación, se podrían resumir en una combinación de esfuerzo, materia prima e infraestructura; así como los procesos empleados para la distribución oportuna de malanga hacia Italia y detectar las deficiencias en el proceso logístico para la distribución de este tubérculo.

Pues bien, para un adecuado proceso de producción de la malanga se requiere de climas calientes, con una temperatura adecuada, alta luminosidad y sin peligro de heladas; estas son las condiciones óptimas para este cultivo. La planta responde bien donde hay abundante humedad; sin embargo, puede soportar también períodos de sequía, ya que la malanga es una planta esencialmente tropical. Se cultiva bien en altitudes bajas a medianas, no mayores de mil metros sobre el nivel del mar.

Se da bien en suelos sueltos, arenosos; no se recomiendan los suelos arcillosos o pesados, ya que estos dificultan la salida de las plantas y el desarrollo de los cormos. Además, deben tener buen drenaje, tomando en cuenta una buena existencia de materia orgánica y una profundidad de aproximadamente sesenta centímetros. Por otro lado, los suelos deben tener una buena capacidad de retención de humedad, como son los suelos aluviales, los pardos con carbonatos y los ferralíticos rojos.

Capacidad productiva

Es término se refiere al cumplimiento máximo de la actividad productiva que se realiza. Esta capacidad dependerá de factores directamente relacionados con la elaboración de los productos, ya sea maquinaria, terrenos, horas hombre, entre otros aspectos que influyen en la realización de todo el proceso de la actividad, para los servicios logísticos y cumplimientos de estos.

Determinando los factores y la manera en que influyen en los niveles de producción de la malanga, se puede establecer la capacidad productiva de las empresas, y si el servicio logístico se adecua, según la demanda de las compañías exportadoras de malanga.

Instrumentos Utilizados en la Investigación

Cuestionario

Para la presente investigación se utilizará como instrumento de recolección de datos el cuestionario para plantear una serie de preguntas. Ello, con el propósito de obtener la información deseada para este estudio. Este instrumento es la herramienta previa, para luego ejecutar las entrevistas.

“El cuestionario es instrumento de recolección de datos, compuesto de un listado de preguntas; cuyo propósito es solicitar información referente a un problema, objeto o tema de investigación” (Gómez, 2012, p. 20).

Según Hernández *et al.* (2014), un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis. Los cuestionarios se utilizan en encuestas de todo tipo (por ejemplo, para calificar el desempeño de un gobierno, conocer las necesidades de hábitat de futuros compradores de

viviendas y evaluar la percepción ciudadana sobre ciertos problemas como la inseguridad). También, se implementan en otros campos.

Entrevista

Por medio de la entrevista, se interrogará a aquellas empresas relacionadas con la producción y el servicio logístico para la exportación de malanga, ya que son las expertas que poseen mayor conocimiento del tema.

A partir de la aplicación de esta fuente de información se obtienen datos precisos para luego interpretarlos por medio de un análisis.

Según Hernández et al. (2014), citando a Ryen (2013) y Grinnell y Unrau (2011), existen varios tipos entrevistas: estructurada, semiestructurada, no estructurada o abierta.

La entrevista para esta investigación será de tipo semiestructurada, siguiendo un orden de preguntas previamente establecido, siendo a la vez flexible ante la aparición de información relevante que podría ser indagada para un mejor desarrollo en la investigación.

Proceso para la Recolección de Datos

Los datos para la presente investigación serán obtenidos de fuentes secundarias, tales como: libros, páginas web, tesis, estudios realizados por otros investigadores, publicaciones, noticias y artículos de revistas que aporten al desarrollo del tema.

Además de las fuentes secundarias también se utilizarán fuentes primarias, aplicando entrevistas a las empresas productoras y exportadoras de malanga, junto con las compañías de transporte internacional. Estos encuentros permiten un intercambio de opiniones por parte de los especialistas en el tema, así como otorgar datos confiables y de primera mano. Antes bien, para realizar la entrevista es necesario planificar mediante los siguientes pasos:

- Plan y preparación de la entrevista
- Planificación de las preguntas y entrevista
- Ensayar la entrevista
- Contactar a las personas correspondientes
- Fijar un día y hora
- Confirmar la entrevista
- Vestir adecuadamente
- Solicitar el permiso para grabar la entrevista
- Comienzo y explicación (Introducción)
- Se deben procesar los datos
- Analizar los datos

Luego de realizar las entrevistas, se toman todas las respuestas dadas para ser estudiadas y, a partir de ellas, se logra hacer el análisis de los resultados y las conclusiones del estudio.

Según Hernández *et al.* (2014), “la recolección de datos ocurre en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes o unidades de análisis” (p. 394).

Método de Análisis de la Investigación

Esta investigación es cualitativa por lo que se recolectan los datos y el análisis ocurre en paralelo, es decir, no es un análisis uniforme, ya que se reciben datos no estructurados, a los cuales se le proporciona una estructura durante el proceso de investigación. Se deben definir los procesos productivos y describir para conocer cada uno de sus alcances y así lograr analizar los resultados encontrados.

Se deben revisar todos los datos para obtener un panorama general de los materiales y lograr organizar los datos e información, con la cual se determinan los criterios de organización y

se acomodan los datos de acuerdo con esta, para preparar los datos y descubrir las unidades de análisis.

Una vez obtenidos y definidos los datos de las entrevistas, se establecen las categorías para cada una de las respuestas, luego se describe cada una de ellas y finalmente se interpretan y analizan los resultados. Además, se tomarán los datos de las fuentes secundarias para ser comparados con las entrevistas y así lograr despejar las interrogantes que se hayan presentado en el proceso de investigación.

Las conclusiones del estudio serán de gran relevancia para las empresas de transporte internacional y producción agrícola de malanga. También, se podrán brindar recomendaciones a otras partes involucradas indirectamente en el estudio, que podrían hacer aportes que favorezcan el desarrollo de procesos productivos en Costa Rica.

El objetivo del análisis de información es obtener ideas relevantes, de las distintas fuentes de información, lo cual permite expresar el contenido sin ambigüedades, con el propósito de almacenar y recuperar la información contenida.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo se muestra el análisis de las unidades y los resultados obtenidos en el capítulo tres, a través cada uno de los objetivos, siendo aplicado al análisis de los resultados logrados a través de las entrevistas aplicadas a la muestra de esta investigación. Ello, aplicando un cuestionario, el cual está conformado por ocho interrogantes, donde se busca conocer la opinión de cada uno de los expertos o entrevistados que están involucrados.

El capítulo está organizado de la siguiente manera: En la primera parte, se presenta una tabla que contiene las categorías que surgieron de cada unidad de análisis indagada. Estas unidades corresponden a los contenidos de los dos objetivos específicos de esta investigación. En la segunda parte, se describe y analiza cada categoría, tomando en cuenta los resultados de cada una de las repuestas obtenidas por las personas involucradas.

Luego de describir y analizar las categorías, se realiza un apartado de interpretación, en este se profundiza en cada una de las categorías para dar respuesta al problema de la investigación. Es importante mencionar que los nombres utilizados son ficticios, ello con el fin de proteger la identidad de los entrevistados y no exponerlos ante cualquier situación.

Así pues, para realizar dicho estudio, primero se aplicaron las preguntas del cuestionario basadas en las unidades de análisis que corresponden a la investigación, una vez planteado el cuestionario se llevaron a cabo las entrevistas personales y por medio del correo electrónico. Al tener las respuestas de cada entrevistado se obtienen diversas categorías de análisis, las cuales serán analizadas en el presente capítulo y se detallan en la tabla 4 de la presente investigación.

El análisis se hace confrontando lo obtenido por cada una de las fuentes de información junto con la teoría que le da sustento científico al estudio.

Al concluir las entrevistadas, se obtuvieron 10 categorías de análisis:

Tabla 4. Categorías de Análisis, 2017

Unidad	Categoría
Procesos de producción	<ul style="list-style-type: none"> • Preparación del suelo • Control de plagas • Cosecha y rendimiento • Usos y beneficios • Industrialización y comercialización • Estructura de producción • Certificación y control
Capacidad productiva	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio climático • Competencia • Innovación • Costos de producción • Niveles de producción • Producto exportado • Mercados alternos • Tarifas de fletes marítimos • Carencias en el servicio logístico • Factores externos • Calidad del producto • Solución de problemas

Fuente: Elaboración Propia con datos de la presente investigación, 2017.

Unidad de Análisis: Procesos de Producción

Según EAE Business School (2017), un proceso de producción es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios. En este proceso intervienen la información y la tecnología, que interactúan con personas. Su objetivo último es la satisfacción de la demanda.

Ahora bien, para saber qué es un proceso de producción es necesario atender a sus etapas. Cada una de ellas interviene de forma decisiva en la consecución del objetivo final, que no es otro que la transformación de los productos y/o servicios con el fin de que estos puedan lograr la satisfacción del cliente, cubriendo las necesidades que se extraen de su demanda mediante un producto o servicio.

En otras palabras, esto quiere decir que se puede ver al proceso de producción como la iniciación de una exportación exitosa, debido a que una buena planeación en los procesos productivos lleva a tener una satisfacción en la entrega de lo que solicita o demanda el mercado. Estos procesos además de satisfacer a los compradores deben ser satisfactorio para los productores, y la demanda del mercado.

De esta unidad, se derivaron las siguientes siete categorías de análisis:

- Preparación del suelo
- Control de plagas
- Cosecha y rendimiento
- Usos y beneficios
- Industrialización
- Comercialización
- Estructura de producción
- Certificación y control

Consecutivamente, se resguardarán las categorías con las respuestas de mayor importancia que brindaron las personas entrevistadas en la presente investigación.

Categoría 1. Preparación del suelo

Descripción.

La degradación del suelo conlleva la pérdida de su potencial productivo por el deterioro de las propiedades físicas, está ligada a la intensidad de su uso, prácticas responsables y el conocimiento que se tenga de este. Para manejar adecuadamente el suelo es fundamental conocer cómo está formado y la fortaleza que posee, así como sus debilidades. El suelo cuenta con constituyentes muy importantes entre ellos minerales, materia orgánica, agua y aire, es por esto que su adecuada preparación es uno de los factores más influyentes en el éxito del proceso de producción.

- “El impacto que ocasiona, un buen trabajo y preparación del suelo forma parte de una cadena de producción exitosa” (Entrevistado 3).
- “Una de las mayores preocupaciones son los terrenos y su preparación” (Entrevistado 5).

Análisis.

En esta unidad de análisis el ámbito de la preparación para la siembra de tubérculos tiene como factor relevante la buena manipulación del suelo y la preparación que le dan, para obtener mejores resultados en los procesos de producción.

El buen manejo de estos temas puede generar beneficios a los productores y exportadores. Además, esta última labor es indispensable para el buen desarrollo de los cormelos, lo cual incluye incorporación de abonos al suelo, arado y aplicación de fertilizantes. Por tal motivo, antes de realizar la plantación se debe aplicar un muestreo o análisis del suelo para lograr identificar o detectar la presencia de este tipo de factores que afecten el futuro desarrollo del cultivo.

Según la Secretaria de Agricultura y Ganadería (2014), “El terreno para la siembra se ara y rastrea; se forman montículos para plantar la semilla. Se hace en camellones cuando la cosecha es semi-mecanizada y se colocan de 6-7 cm de profundidad, pues entre más cerca de la superficie producen brotes laterales, que disminuyen el rendimiento.”

Categoría 2. Control de plagas

Descripción.

La malanga se ve muy afectada por malezas, que retrasan o disminuyen la formación de los cormelos. Está ligada directamente con la unidad uno y la preparación del suelo, porque esto se puede prevenir desde el momento en que se realiza la siembra, evitando que se retarde el desarrollo y formación de la planta.

- “Los grillos y otras especies de animales son los causantes de grandes pérdidas en cosechas, por lo que se deben atacar antes, durante y después” (Entrevistado 1).
- “Siempre se debe realizar una desinfección del terreno, para evitar la presencia de hongos, plagas o bien insectos que puedan afectar la malanga” (Entrevistado 5).
- “Las plagas pueden destruir los cultivos es por esto que un control de ellas requiere cierto conocimiento sobre las plagas que afectan a los cultivos” (Entrevistado 7).

Análisis

Es importante mencionar que un buen control de plagas es una de las características que inician una producción adecuada de los tubérculos. En este caso, la malanga presenta mucha resistencia a plagas, pero esto no quiere decir que no requiere de cuidados especiales.

Los productores se ven sumamente afectados por este tipo de factores y es por esto que se preocupan por mantener buenas prácticas a nivel de control. Estas enfermedades se dan especialmente en las zonas más húmedas, donde existe la presencia de focos de contaminación y es ahí donde se requiere un adecuado control de las plagas, ya que generalmente estas malezas

atacan los follajes de las hojas, por lo que se considera necesario aplicar un buen producto bactericida de acuerdo con las necesidades del cultivo.

Según NPIC (2016) “un control de plagas eficaz requiere cierto conocimiento sobre la plaga y sus hábitos. El primer paso es identificar correctamente la plaga, el segundo paso es aprender acerca de su estilo de vida. Después de eso, usted puede evaluar las estrategias para controlar la plaga”.

Según Definición ABC (2017), “El rendimiento sería la proporción entre el resultado que se obtiene y los medios que se emplearon para alcanzar al mismo”

Categoría 3. Cosecha y rendimiento

Descripción.

La cosecha y el rendimiento que tiene la malanga dependen directamente de la siembra, de 10 a 12 meses es el promedio para que una planta dé su cosecha, lo que debe tener un planeamiento de las entregas y exportaciones que se van a realizar y los requerimientos del mercado. Las plantas están listas para ser cosechadas cuando las hojas se tornan amarillentas y los cormelos se cierran en la parte superior. Es importante eliminar el follaje de la plata antes de realizar la extracción del tubérculo, y esto se debe ejecutar de manera manual.

- “La cosecha es trabajada con nuestras propias manos, en un resumen sencillo, se trabaja sacando con fuerza o a presión la mata, hasta que la malanga este fuera de la tierra, se sacude y se sigue con el proceso” (Entrevistado 3).
- “Los rendimientos que se tienen con la cosecha de la malanga son variados y dependen directamente de los sembríos por hectárea” (Entrevistado 4).
- “Es importante mencionar que la cosecha es realizada de forma manual, por las personas que trabajan directamente en el campo, sacando directamente de la tierra el tubérculo y

llevándolo luego a un proceso de clasificación esto quiere decir que se debe verificar cuales cormelos están para exportación y cuales no son comerciales a nivel de otras regiones, pero si se pueden sacar a un mercado más interno” (Entrevistado 5).

Análisis.

Según la FAO (2017) “La cosecha es el fin de la etapa del cultivo y el inicio de la preparación o acondicionamiento para el mercado”

En la unidad número dos, se menciona como punto importante la cosecha y su rendimiento, estas dos variantes deben tomarse en conjunto con una serie de factores que pueden aumentar o disminuir el rendimiento del cultivo, los problemas con el suelo y que este pueda presentar, o el clima, ya sea por un exceso de sequía, frío o calor extremo, la mala selección de la temporada para la plantación del producto, las labores de cultivo mal definidas y hasta la aparición de plagas y enfermedades, se deben analizar para lograr minimizar problemáticas en el resultado final.

Estos rendimientos podrían ser más interesantes con un adecuado manejo agronómico, llegando a producciones mejores por hectárea, rendimiento que se puede dar gracias a una adecuada fertilización, buena calidad de semilla y a la alta humedad que se registre en las zonas de cosecha.

Categoría 4. Usos y beneficios

Descripción.

La malanga tiene una utilización muy variada; los cormelos se pueden consumir de distintas formas, entre las que se encuentran de forma frita, cocida o en ocasiones de sustituto a algún producto homologado. En Europa es utilizada para la elaboración de postres, además está

llena de beneficios y propiedades, ideal dentro de una dieta equilibrada por su riqueza en nutrientes esenciales.

Según Natursan (2017), la malanga posee una “Increíble riqueza nutricional: alto contenido en vitaminas y minerales. Desde un punto de vista nutricional la malanga es muy rica en vitaminas y minerales, convirtiéndose así en una opción natural para aportar a nuestro organismo ese nutriente esencial que tanto necesitamos cada día”.

- “El uso más común en la cocina costarricense es la preparación más popular y conocida, que consiste en su elaboración sazonada con olores de forma frita en aceite caliente puede formar parte de un almuerzo o cena” (Entrevistado 2).
- “Los usos dependen del territorio donde se estén consumiendo” (Entrevistado 6).

Análisis.

Según la FAO (2017), los usos y beneficios se refiere a “las acciones, actividades e intervenciones que realizan las personas sobre un determinado tipo de superficie para producir, modificarla o mantenerla”

Los usos y beneficios que se obtienen de la malanga son variados, se denota una gran preferencia en la cocina típica de algunos países; sin embargo, aún las personas tienen un gran desconocimiento de cómo sacar el mejor provecho de este producto y en algunos casos hasta desconocen de la malanga y su uso o los beneficios a nivel nutricionales que esta trae con su consumo.

El aprovechamiento del tubérculo malanga como materia prima para el desarrollo de un nuevo producto agroindustrial tipo aperitivo, es uno de los más recientes usos que se está implementando para este tubérculo, donde se aprovecha al igual que la papa o yuca como un snack.

Figura 9. Snacks



Fuente: IMG, 2017.

Según la Secretaria de Agricultura y Ganadería (2014), “La Malanga tiene una utilización variada, se consumen cocidos, fritos o como harina en algunos usos. Es utilizado como sustituto de la papa en sopas y estofados. Tiene un contenido superior de almidón mayor que la yuca. Un uso secundario es el consumo de las hojas tiernas, como espinacas, más común que en el taro (es decir cocidas se pueden consumir como hortaliza)”.

Categoría 5. Industrialización y Comercialización

Descripción.

Según Definición ABC (2011), “Se llama industrialización al proceso a partir del cual un Estado o Comunidad Social pasan de ostentar una economía basada en la agricultura a otra que se basa en el desarrollo industrial”

Según Diccionario. De (2013) “comercialización es la acción y efecto de comercializar (poner a la venta un producto o darle las condiciones y vías de distribución para su venta)”

La industrialización y comercialización de la malanga ha logrado que Costa Rica forme parte de diferentes estudios.

Según la publicación realizada en la revista científica Nova, en la feria Expotec 2012, feria e ingeniería, ciencia y arte, estudiantes del Colegio Técnico Profesional (CTP) Don Bosco, expusieron acerca de producción de plástico biodegradable que pueda llegar a reemplazar lo tradicional y pueda usarse como materia prima a partir de malanga, donde indican:

“El propósito de nuestro trabajo es crear un plástico biodegradable utilizando productos naturales como el almidón que contiene la malanga, el vinagre y la glicerina. Buscamos acerca de las diferentes formas que existen para crear polímeros a base del almidón que se obtiene de productos como la yuca, el maíz y la malanga. Este último es el más atractivo, por ser un producto con el que se han realizado pocas pruebas” (Nova, 2012).

En cuanto a la comercialización, es mayor para un mercado externo que de uso interno, ya que el desconocimiento del tubérculo, así como la falta de hábito al consumo, llevan a ser un producto más de exportación.

- “En Costa Rica, la malanga es un cultivo desconocido para la mayoría de los agricultores. Esto y la falta de apoyo económico han hecho que la industrialización y comercialización sean un poco difíciles” (Entrevistado 1).

Análisis.

La industrialización y comercialización son procesos que van a paso lento pero firme, ya se realizan alianzas comerciales con Estado Unidos y parte de Europa. Así pues, la malanga es un producto que requiere mucho más empuje para poder llegar a un nivel más alto de aceptación y conocimiento de sus usos y formas que en que se pueden ingerir, siendo este un gran aliado en la aportación de diferentes beneficios nutricionales.

Según Procomer (2012), “Estados Unidos ha sido el principal destino para los productos agrícolas nacionales. Este país tuvo una predominancia significativa primero porque muchas de las actividades de comercialización, y en algunos casos hasta la producción, de estos productos estaban a cargo de empresas estadounidenses y además porque dada la cercanía geográfica, Estados Unidos se convirtió en un mercado natural para los productos nacionales”.

Categoría 6. Estructura de producción

Descripción.

La estructura de producción de la malanga a nivel nacional está concentrada en pequeños y medianos productores.

- “Por el momento no se cuenta con una estructura muy sólida para la producción de malanga, la falta de apoyo económico y la falta de explotación del producto en mercados internacionales son dos de los factores más importantes que se pueden indicar” (Entrevistado 6).

Análisis.

La mejora del proceso y su estructura se pueden mejorar con la implementación de nuevas tecnologías, lo cual puede generar un beneficio para la empresa y el país. Los pequeños productores que cuenten con apoyo del gobierno y tecnológico podrían obtener una mayor eficiencia en la comercialización de la malanga.

Según Monografías.Com (2017), “Esta estructura conlleva todo lo relacionado con el desarrollo de los métodos y planes más económicos para la fabricación de los productos autorizados, coordinación de la mano de obra, obtención y coordinación de materiales,

instalaciones, herramientas y servicios, fabricación de productos y entrega de los mismos a Comercialización o al cliente”

Categoría 7. Certificación y control

Descripción.

Actualmente, no existen certificaciones exclusivas para el control de este cultivo. Sin embargo, hay ciertos agroquímicos de prohibida aplicación al cultivo para las exportaciones, los mismos que impiden el ingreso de productos agropecuarios en el caso de encontrarse residuos de estos.

Por su parte, los certificados de Estándar de Calidad Ambiental ISO 14000, así como los llamados sellos verdes, están disponibles para este cultivo, siempre y cuando cumpla con los requisitos y parámetros de manejo agrológico de los agroquímicos usados para el control de plagas y enfermedades, y a su vez no causen daño al medio ambiente donde se desarrollan los cultivos.

- “He investigado que en diferentes países existen actualmente sembríos de malanga cuyo proceso productivo es prácticamente orgánico, ya que reemplazan casi por completo el uso de fertilizantes sintéticos y agroquímicos. Para la elaboración se utilizan: carbón, cascarilla de café, estiércol, polvillo de arroz, melaza de caña, entre otros. Estas aplicaciones las realizan aproximadamente cada semana de esta manera, se nutre la planta con los elementos que requiere de acuerdo a sus necesidades y además se reduce el costo de los insumos teniendo como resultado una producción óptima.” (Entrevistado 1).

Análisis.

Las adecuadas prácticas de manejo que son recomendadas en la producción, el transporte y empaque, ayudan a asegurar la inoperancia y además a alcanzar la calidad de los productos necesaria para su exportación y comercialización.

Se debe de tomar en cuenta que las certificaciones ambientales, de calidad y seguridad, son el método que se utiliza para identificar un producto con ciertas características. Por tal motivo, existe un sin número de entes gubernamentales, internacionales, empresariales y algunas transnacionales que se especializan en certificar que las habilidades y procesos de producción se acomoden a los estándares propios de cada una: de calidad, origen, comercio justo, sustentabilidad, orgánico, amigable con el ambiente, de relación, etc.

Ahora bien, cuando las normas son obligatorias verifican que el producto cumpla detalladamente con las normas requeridas para que pueda salir del país o ingresar a un nuevo mercado. Esto dependiendo de las regulaciones que existan, ya que en cada uno de los países se requerirán distintos certificados, entre ellos: certificado fitosanitario, o bien, zoosanitario, certificado de registro sanitario, etc.

Según FAO (2017), “La necesidad de certificar y controlar las características de los productos se genera por la desaparición de las relaciones directas entre el productor y el consumidor, las que constituían un factor de confianza para el consumidor”

Unidad de Análisis 2: Capacidad Productiva

La capacidad productiva es el nivel o volumen máximo en los que una compañía está en capacidad de producir durante un periodo determinado, pero este se puede ver afectado por diversos factores directos e indirectos.

Al respecto, Vizcarra (2014), en el Diccionario de Economía, define la capacidad productiva como “valor de la producción alcanzable cuando todos los recursos están en pleno empleo” (p. 48).

Esta segunda unidad hace énfasis en los factores productivos que influyen en los volúmenes de las empresas exportadoras de malanga, a fin de conocer los niveles de producción actuales y de años atrás, así como establecer los requerimientos en cuanto al servicio logístico, y si este ha sido adecuado con respecto a la demanda.

En esta unidad se consiguió un total de nueve categorías de análisis, las cuales se detallan a continuación:

- Costos de producción
- Competencia
- Innovación
- Calidad del producto
- Producto exportado
- Mercados alternos
- Tarifas de fletes marítimos
- Carencias en el servicio logístico
- Factores externos

Consecutivamente, se resguardarán las categorías con las respuestas de mayor importancia que brindaron las personas entrevistadas en la presente investigación.

Categoría 1. Costos de producción

Descripción.

Esta categoría surge ante la opinión de uno de los entrevistados, al indicar que los costos de producción en los últimos años han aumentado, y que esto afecta los niveles de producción. Lo anterior, queda evidenciado en la siguiente respuesta.

- “La situación general de los productores en Costa Rica cada año se dificulta por los crecimientos en los costos de producción, nosotros nos vemos afectados ya que se debe de mantener siempre los mismos precios de venta” (Entrevistado7).

Análisis.

Los costos de producción para las compañías año a año van en aumento, debido a la inflación, esto complica las finanzas de las empresas, ya que las inversiones son muy altas y los ingresos percibidos no son los esperados, porque deben mantener los precios de temporadas pasadas para seguir compitiendo en los mercados internacionales.

Según la FAO (2016) los costos de producción “son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.”

Categoría 2. Competencia

Descripción.

Esta categoría muestra cómo la competencia entre empresas es considerada un factor determinante en la comercialización, ya que puede afectar o beneficiar a los exportadores.

- “La competencia internacional nos trae fuertes repercusiones, ya que ellos comercializan a más bajos costos, esto tal vez influenciado ya que sus precios por servicios logísticos son mucho menores.” (Entrevistado 2).
- “Se trata de combatir la competencia con productos de calidad, se sabe que el mercado Italiano es muy exigente así que trabajamos bajo normas y certificaciones sociales y ecológicas” (Entrevistado 3).

Análisis.

Las empresas productoras en Costa Rica están buscando crear valor con sus clientes para que estos sean fieles a la marca y a los productos comercializados. Crear valor va desde brindar un buen servicio al cliente hasta la calidad de los productos.

Los productores costarricenses afirman que sus competidores a nivel internacional tienen tarifas de fletes marítimos mucho más bajas, y eso ayuda a que ellos puedan ofertar con montos relativamente bajos. Por estas razones, la competencia se vuelve una amenaza e influye en los niveles de producción.

La Real Academia Española (2016) define la competencia como “situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio.”

Categoría 3. Innovación

Descripción.

La categoría ocho muestra cómo la innovación es clave para que los productores y exportadores se mantengan en el mercado, el cual es bastante estricto en cuanto a niveles de calidad.

- “Tratamos de innovar buscar nuevas certificaciones e invertir para conseguir productos de mayor calidad” (Entrevistado 2).
- “La empresa ha tratado de realizar investigaciones en busca de mejoras e innovación, por ejemplo: hemos introducido productos orgánicos, y esto ha logrado ampliar los niveles de producción” (Entrevistado 8)

Análisis.

La Universidad de Barcelona (2016) se refiere a innovación como “la capacidad que tiene una compañía para generar ideas o alternativas de gestión y materializarlas en líneas de productos o estrategias de ventas”.

Por la gran competitividad que vive hoy el mercado, los empresarios deben reinventarse constantemente e ir adaptándose a las nuevas exigencias. De esta manera, pueden atraer nuevos clientes y aumentar su rentabilidad.

Categoría 4. Calidad del producto

Descripción.

En esta unidad de análisis se destacó la preocupación por la calidad del producto, lo cual se ve afectado por las demoras en los tiempos del proceso logístico.

- “Uno de los factores que mayor preocupación nos deja a los productores, con los estándares de calidad que debemos manejar para mantener la malanga en el mercado” (Entrevistado 1).
- “Muchas veces dicen que calidad no va de la mano con cantidad, pero en el ámbito agrícola es algo que se debe llevar muy de la mano, y la calidad que se pueda ofrecer de los productos es la carta de presentación que va a dejar todas las recomendaciones que se necesiten para trabajar un mercado externo” (Entrevistado 2).

Análisis.

La calidad de un producto es un conjunto de características y propiedades específicas que exigen los clientes, con el fin de satisfacer sus necesidades (Chatelmente y Asociados, 2016).

La calidad que posea cualquier producto determina que sea elegido en el mercado internacional. Por tal motivo, se debe haber un buen manejo de los tiempos y una estricta supervisión, para que no sufran daños por descomposición. A pesar de que la malanga por su composición es un producto muy resistente a tiempos prolongados, se debe saber escoger desde su cosecha cuáles cuentan con las características que tienen todas las cualidades que se requieren para que llegue al consumidor final, tomando en cuenta que deben llegar en un buen estado y cumplir así los estándares de calidad que el cliente requiere o espera.

Según el Ergonomista (2017), “Suele decirse que existe una relación calidad-precio. Esta relación es de doble sentido, es decir, la calidad del producto influye en la formación de expectativas acerca del precio del mismo, pero, a su vez, el precio utilizado como un indicador en la formación de la percepción de la calidad del producto. Una mejora en la calidad puede modificar la elasticidad de la demanda, y el consumidor estará dispuesto a pagar un precio mayor.”

Categoría 5. Producto exportado

Descripción.

El producto exportado es un bien comercializado y destinado al consumo en mercados internacionales, y el objetivo de toda empresa es expandir su mercado a otros países, pero existen compañías que, desde que inician sus operaciones y por las características de los productos, tienen como principal mercado el internacional.

Tal es el caso de los productores que, por las variedades, ofrecen un producto más aceptado en otros países que en Costa Rica, como es el caso de la malanga.

- “El objetivo de la empresa es que todo lo producido sea exportado” (Entrevistado 1).
- “Todo lo que producimos tiene como fin ser exportado” (Entrevistado3).

- “La internacionalización no siempre quiere decir que denote el éxito de una empresa, pero si agrega un valor adicional a nivel nacional como productor” (Entrevistado 4).

Análisis.

Según Mercado (2017), el producto exportado es un bien comercializado y destinado al consumo en mercados internacionales

La importancia de dar a conocer el producto en mercados internacionales es una de las metas que tratan de cumplir los exportadores y productores, si bien es cierto como lo indican no es este el factor éxito como regla, pero si uno que da un gran impulso a la empresa para lograr mejores resultados.

Categoría 6. Mercados alternos

Descripción.

En esta categoría, los entrevistados indican cuáles son sus mercados alternos, cuando por razones de calidad los productos no llegan a ser exportados. Esto se refleja en las siguientes respuestas:

- “Las variedades que producimos no tiene una buena acogida en el mercado nacional, además hay muchos empresarios produciendo lo mismo en esta zona, así que lo que hacemos, cuando algunos de los productos no pueden exportarse, es venderlo como alimento para el ganado de fincas cercanas” (Entrevistado 1).
- “Normalmente pasa que ciertos productos no pueden exportarse porque tienen algún golpe o mancha, así que lo vendemos a los ganaderos” (Entrevistado 4).

Análisis.

Los mercados alternos “son una oportunidad para que los productos y servicios lleguen a mercados diferentes a los tradicionales.” (Universidad ICESI, 2009)

Existen productos que no se pueden exportar, porque no cumplen con los estándares de calidad requeridos por el mercado. Entonces, las empresas optan por alternativas que les permitan deshacerse del inventario, vendiéndolos a precios más bajos o, inclusive, regalándolos. Sin embargo, en el caso de la malanga, generalmente toma un rumbo de consumo animal, donde es aprovechada para la alimentación del ganado.

Categoría 7. Factores externos

Descripción.

Los factores externos afectan el proceso logístico para la exportación.

- “Se debe de tener cuidado con los “armadores” que compran espacios en los barcos y si ellos logran llenar el cupo del barco, nos dejan a nosotros por fuera” (Entrevistado 3).
- “Los derrumbes en las vías especialmente en la Braulio Carrillo retrasan el tránsito de los camiones, además en ocasiones los procesos en el MAG y Procomer para los permisos y certificaciones son lentos” (Entrevistado 4).

Análisis.

Los factores externos pueden influir en las operaciones diarias de una empresa para bien o para mal. Estos factores pueden ser ambientales, además de los proveedores, clientes, competidores y hasta el gobierno. (Funiber, 2014)

Los factores externos son elementos ajenos que pueden influir de una manera negativa en el funcionamiento de una compañía. Los productores y exportadores deben estar atentos a los

factores que pueden provocarles incidencias en sus procesos. Por ende, es difícil ejercer poder en asuntos que se salen del entorno de la empresa, sin embargo, es importante manejar estrategias para solucionar los inconvenientes.

Categoría 8. Carencias en el servicio logístico

Descripción.

En esta categoría los entrevistados coinciden en que el servicio que brindan las empresas de transporte internacional para la exportación carece de varios elementos, para que sea un servicio de calidad. Así lo demuestran las siguientes respuestas:

- “Siempre hay problemas por espacio, se ha reducido este problema en los últimos años, pero siempre pasa dos o tres veces que las navieras nos dejan equipos por fuera a pesar de que exista un contrato de por medio, ya que la prioridad de ellos no somos nosotros, los productores de temporada” (Entrevistado 2).
- “Cada año tenemos que luchar por espacios con las navieras y no tenemos prioridad como el banano o la piña” (Entrevistado 3).
- “Con ciertas navieras tenemos problemas porque no cumplen con los envíos a tiempo de equipos a planta y en varias ocasiones llegan con sus sistemas de refrigeración dañados” (Entrevistado 4).

Análisis.

La carencia de servicios logísticos puede frenar la competitividad de las empresas exportadoras. La agilidad, el uso de tecnologías y un servicio personalizado son claves para garantizar la eficacia de un servicio logístico (Cadena de Suministros, 2015).

Las carencias que presenta el servicio logístico en Costa Rica para la exportación agrícola está afectando la competitividad de las empresas en el mercado internacional, ya que en ocasiones la calidad del producto se pierde por las demoras en el proceso. Ello, es una situación difícil para las compañías exportadoras, porque el prestigio de su marca queda en juego.

Categoría 9. Tarifas de fletes marítimos

Descripción.

Esta categoría muestra cómo las altas tarifas por fletes marítimos afectan a los exportadores de Costa Rica.

- “Sin duda la tarifa de los fletes marítimos es un factor limitante en nuestra actividad, ya que influye mucho en el precio final del producto, que aumenta conforme la tarifa del flete es más alta” (Entrevistado 1).
- “El costo por flete marítimo es muy alto, nos dan una tarifa distinta a otros productos porque somos un producto de temporada” (Entrevistado 2).
- “La tarifa en los fletes marítimos es algo que nos afecta, sin duda alguna, y nos afecta porque nuestros precios finales de venta son más altos en comparación a los de otros países” (Entrevistado 3).

Análisis.

La tarifa de los fletes marítimos es el costo de transportar un contenedor por medio de un barco desde un puerto hasta otro, aquella va a depender principalmente de la distancia y el tipo de carga. (IContainers, 2012)

Los exportadores en Costa Rica siempre han tenido tarifas por fletes marítimos distintas a la de otras frutas frescas que a las de temporada. Esta situación los afecta, debido al aumento en los

costos. En definitiva, para subsanar lo anterior, se deben incrementar los precios finales de venta, de lo contrario, el país pierde competitividad.

Siendo este un factor que muchas veces no permite la introducción a nuevos mercados, de forma competitiva, no por la capacidad de producción ni por los procesos que esta implemente si no por factores externos que afectan directamente a la exportación.

Interpretación de los Datos

Los productores de malanga costarricenses se enfrentan a diversos factores del entorno que influyen en su capacidad productiva, tales como disminuciones en los flujos de efectivo y el tipo de cambio del dólar que, por sus variaciones, puede afectar la liquidez y capacidad de inversión de las empresas.

En Costa Rica, la innovación es clave para que la malanga pueda luchar por mantenerse en un mercado exigente como el italiano. Sin embargo, los profesionales entrevistados señalan que, además de la desinformación, otros factores del entorno mencionados han provocado que los niveles sean un poco inestables.

No obstante, existe la posibilidad de combatir esos factores, como el caso de las plagas y enfermedades. Con un control estricto, se puede garantizar que la producción sea exitosa y llevando a estos a una adecuada preparación de los suelos, siendo este mismo el que ayude a lograr mejores cosechas y un adecuado rendimiento del producto.

La fidelidad de los clientes a la marca y al producto comercializado por medio de atributos como la calidad y el buen servicio es beneficioso para el negocio, puesto que es una herramienta para que las compañías nacionales sean más competitivas en el mercado extranjero. Lastimosamente, los bajos precios de fletes marítimos en otros países afectan la competitividad, ya que en Costa Rica las tarifas para la exportación son más altas y debido a este factor el precio de venta al que se oferta es mayor, en comparación a los de otros países.

Los productores que colaboraron en el desarrollo de esta investigación señalan que uno de sus objetivos como empresas es que todo lo producido sea exportado, por esta razón la demanda de servicios logísticos por parte de ellos es alta. Lastimosamente, algunos productos no logran ser exportados, ya que el mercado posee estrictos estándares de calidad que ciertos tubérculos no logran cumplir, debido a esto las compañías buscan alternativas de mercados para colocar todo el producto, comúnmente destinado a empresarios ganaderos, que lo utilizan como alimento para los animales.

Con respecto al servicio logístico, los exportadores de malanga deben lidiar cada temporada con diversas situaciones. Las compañías de transporte internacional ofrecen tarifas mucho más altas en comparación a otros tales como el banano y la piña, alegando que dan prioridad y trato especial a clientes que poseen contratos durante todo el año.

Los equipos para transportar productos perecederos como en el caso de la malanga deben ser refrigerados, por esta característica, son contenedores que requieren de un constante mantenimiento para prevenir daños. Los exportadores señalan que en ocasiones les envían equipos en mal estado para cargar el producto y esto entorpece el proceso logístico, ya que la calidad del producto se ve amenazada por este tipo de inconvenientes. Ha sucedido que en algunas temporadas no se cargan los contenedores, alegando que no hay espacios dentro del buque, este tipo de problema pone en riesgo la calidad y entrega oportuna de los productos, viéndose afectada directamente la credibilidad del exportador y la calidad del producto.

Factores externos entorpecen en algunas ocasiones el servicio logístico para la distribución de los productos a Italia: los cierres en las vías, el mal estado de las carreteras y deficiencias en los servicios eléctricos son algunos de ellos. Delegar los contratos de transporte a sus clientes o hacer contratos globales son las opciones más utilizadas por los exportadores para minimizar los inconvenientes que aseguran tener en los procesos logísticos para la exportación de los productos.

Sin embargo, pese a las quejas de los exportadores por el mal servicio logístico, las empresas de transporte internacional aseguran que la oferta brindada es la adecuada para este tipo de

productos, se poseen equipos necesarios y los tiempos de tránsito son óptimos para que lleguen en perfecto estado, pero se contradicen, ya que dejan en evidencia que su prioridad son los clientes fijos y los espacios dentro de los buques están designados en primera instancia a ellos.

No obstante, las compañías de transporte internacional se defienden alegando que los exportadores deben realizar los contratos marítimos con varios meses de anticipación para garantizarse los espacios dentro de los buques y negociar mejores tarifas y otros requerimientos.

Costa Rica maneja niveles de producción baja con lo que respecta a la malanga, pero, esto no quiere decir que no sea un mercado muy atractivo y el cual se pueda llegar a desarrollar aún más, esto tomando en cuenta que es un producto flexible con costos de producción muy buenos y accesibles los cuales pueden ayudar en la implementación de desarrollo del producto.

La competencia que existe con otros países es muy alta, pero se cuenta con factores como el clima que ayudan a la plantación de la malanga, los cuales pueden beneficiar a los productores. Así como las diferentes certificaciones y normas que podamos aplicar para dar un valor agregado al producto.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones de la Investigación

Uno de los principales factores que influyen en los niveles de producción de la malanga es la preparación de los suelos, una adecuada o inadecuada aplicación de este elemento influye en contar con éxito en el proceso o por el contrario tener malos resultados.

Por otro lado, el control de plagas es de mucha importancia para mantener un buen nivel de productividad.

La malanga es un producto que tiene distintas características que benefician su cultivo, ya que esta desarrolla semillas, haciendo que su reproducción sea exponencial a bajos costos de materia prima, y dando como resultado un bajo nivel de costo de producción, dando buenos resultados en la cosecha y el rendimiento de esta.

Se ha logrado determinar que debido a las características europeas y su mercado es posible posicionar el consumo, ya sea con productos frescos o subproductos derivados de la malanga, aunado al aumento de las personas que en la actualidad buscan tener una alimentación más saludable. La tendencia de consumo por productos enteramente naturales con precios accesibles, y que fomenten la óptima nutrición es un factor que es muy relevante.

El mercado que ofrece la Unión Europea es sumamente amplio y diverso, con una población y un ingreso adquisitivo muy superior al de nuestro país, lo que deja paso a considerar querer explotar dicho nicho aún más de lo logrado en la actualidad, creando así una necesidad para ingresar de una manera más agresiva a países como Italia, los cuales tienen un gran potencial para desarrollar productos como la malanga, así como su industrialización y comercialización.

La estructura de producción de la malanga a nivel nacional está agrupada en pequeños y medianos productores, por lo que es importante tomar en cuenta que esta estructura conlleva todo lo relacionado con el desarrollo de los métodos y planes económicos para la fabricación de los productos.

Se debe de tomar en cuenta que las certificaciones, ambientales, de calidad y seguridad son el método que se utiliza para para identificar un producto con ciertas características así como su control.

El cambio climático es uno de los factores que se están experimentando en el planeta desde el inicio de la revolución industrial como consecuencia, en parte, de la actividad humana y es uno de los fenómenos, afecta directamente a los cultivos.

Europa es uno de los principales destinos de las exportaciones del sector agrícola, después de Estados Unidos. En el transcurso de esta investigación se ha mencionado que la concentración de las exportaciones en Costa Rica se encuentra en dos productos (banano y piña), los cuales forman parte de un mercado o entorno en el cual se encuentra con saturación de producto y mucha competencia. Por tal motivo, es necesaria la exploración de nuevos mercados que se encuentran prácticamente vírgenes, con lo cual se pueda generar la necesidad de aumentar la participación de más productos nacionales para las exportaciones, ya sea incrementando la participación que existe actualmente, o bien, incorporando nuevos productos, como es el caso de la malanga.

La malanga es un producto agrícola no tradicional y posee un alto valor nutritivo, y es utilizada para la alimentación humana, animal y para múltiples usos industriales; entre esos la tendencia en el mercado de los snacks, en el cual la innovación en nuevos ingredientes y presentaciones ha sido fundamental en los últimos años, lo que abre puertas al ingreso de mercados más amplios. Las perspectivas de inversión en este cultivo han sido estimuladas por los buenos precios y la demanda permanente de los mercados internacionales. En general, la

importación de malanga ha aumentado, sin embargo, el mercado de exportación de la malanga podría ser mucho mejor.

La malanga tiene la propiedad que dentro de su cultivo se desarrollan semillas, por lo que hace que su reproducción sea amplia dando como resultado una baja de costos de materia prima para su cultivo y cosecha.

Los principales factores que influyen en los niveles de producción en Costa Rica son la competencia internacional, la liquidez y la poca información que poseen los productores, entre otros aspectos como: el cambio climático, las enfermedades y plagas que atacan a los cultivos. Es por este motivo que el control de plagas es de mucha importancia para mantener un buen nivel de productividad.

La exportación de la malanga es uno de las formas en la que los productores aprovechan para lograr dar a conocer más el producto y lograr posicionarlo en un mercado tan amplio como el europeo.

Para lograr posicionarse en mercados alternos se debe invertir e innovar en sus productos, para mejorar la calidad y posicionarse. Las personas entrevistadas afirman que todo lo producido tiene como fin ser exportado, pero cuando por alguna razón los productos no logran ser exportados, porque no cumplen con las especificaciones del cliente, los tubérculos se destinan al mercado nacional, específicamente como alimento de ganado.

Las tarifas por fletes marítimos para la exportación deben ser mejoradas, la eficiencia del servicio logístico se ve afectada principalmente por la falta de espacios para contenedores refrigerados.

Las carencias del servicio marítimo, la falta de equipos refrigerados y factores externos como cierres de vías y variaciones climáticas, dificultan el buen funcionamiento del servicio logístico. Las demoras en el tránsito o la falta de control de las temperaturas y ventilación del contenedor pueden causar daños en la calidad del producto exportado. Por ello, es de gran

importancia mantener un estricto control en la ventilación y en las temperaturas de los contenedores, para mantener la cadena de frío y garantizar el éxito y calidad del producto.

La solución de problemas que presenta la malanga es una de las situaciones que deben enfrentar los productores y exportadores para lograr la internacionalización.

Recomendaciones

Se recomienda al Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), planificar cada cierto tiempo, al menos dos veces al año, capacitaciones que vayan dirigidas a los productores. Ello, para evitar el control integrado de plagas y enfermedades que atacan los sembradíos. De esta manera, pueden contrarrestar el ingreso a las cosechas y minimizar el impacto que estas puedan generar al medio ambiente, llegando a tener una adecuada preparación de los suelos.

También, se le recomienda a las empresas productoras y exportadoras, realizar acercamientos con empresas privadas dedicadas a la fumigación de cultivos y control de plagas, para que juntos puedan implementar estrategias de prevención para nuevas plagas que se puedan generar.

Se recomienda a los productores y exportadores de malanga, implementar nuevas técnicas ayudados de la tecnología para lograr encontrar un equilibrio en la cosecha y el rendimiento que esta pueda dejar.

La implementación de nuevas presentaciones para ingerir la malanga deja paso a un mercado más abierto, en el cual se recomienda al sector agrícola debe conocer, como lo es el caso de los snacks, es por esto que es bueno introducir diferentes formas de comercializar la malanga.

Para el caso de la industrialización y estructura de producción se recomienda a los productores de malanga tomar medidas acerca de la escasa experiencia e información para la

producción de malanga, este es uno de los puntos claves que se deben promover. Ello, en un marco donde se le brinde una adecuada asistencia técnica y además se informe a los productores con nuevos métodos que impulsen el desarrollo de su producto y a la vez informen de una forma más directa a la población sobre la producción de este tubérculo, comercialización y todo lo relevante e importante que tiene que ver con este producto para que por medio de este flujo de información se pueda obtener un crecimiento en la producción y exportaciones de malanga.

Es importante que el sector agrícola, cuente con adecuadas certificaciones y controles de calidad, por lo que se recomienda a este sector buscar los diferentes canales para conocer más el producto que trabaja y como puede mejorarlo, esto lo podría implementar inicialmente conociendo las normas de exportación para los diferentes países y si se están cumpliendo.

El calentamiento global supone cambios graves en el planeta, como el aumento del nivel del mar, fenómenos atmosféricos extremos, deforestación, desaparición de especies, entre otras problemáticas es por esto que se recomienda poner en marcha pequeñas acciones más sostenibles dentro de las exportaciones y procesos de producción de la malanga ayuden a frenarlo y a cuidar el medio ambiente.

Sin embargo, la penetración y permanencia del mercado es hoy más difícil que en tiempos anteriores, ya que además de enfrentarse a consumidores más racionales a la hora de comprar, se debe competir con países proveedores que ofrecen calidades en algunos casos similares a la costarricense, pero con una gama de precios menores, ya sea por ubicación o por el poder adquisitivo que pueda tener ese país.

Es aquí donde se recomienda a las empresas transportistas, productores y exportadores, crear alianzas que puedan beneficiar y contrarrestar esta problemática, logrando obtener beneficios mutuos, pero generando costos menores y una mayor competencia, con lo cual se incrementa la competencia en el mercado.

Para la internacionalización e innovación de raíces y tubérculos, en el caso específicamente de la malanga, se debe realizar un proceso de promoción, dado el poco

conocimiento de estos productos que existe en los mercados internacionales, siendo este por si solo un producto poco conocido y renovador, por lo que se recomienda a los productores buscar en ferias nacionales e internacionales la colocación del producto.

Se recomienda trabajar los costos de producción de una manera más estructurada, llevando el control de las cosechas y las semillas que éstas puedan aportar para próximas cosechas de calidad.

Se le recomienda a la Promotora de Comercio Exterior (Procomer), que la documentación y procesos de exportación se logren tramitar en periodos de tiempos más cortos. De esta manera, la calidad del producto no se ve afectada por la espera de los documentos y largos trámites aduaneros, tomando en consideración que se trata de productos perecederos, los cuales cuentan con tiempos establecidos para una entrega satisfactoria al cliente final.

Se recomienda, a los productores y exportadores de tubérculos realizar una investigación de los mercados de acuerdo con sus productos. Esto, con el fin de identificar cuáles son los mercados potenciales para el ingreso de estos tubérculos. En este caso, como lo es la malanga, la indagación y conocimiento de las culturas, poder de adquisición entre otros puntos, ayuda a generar un panorama más amplio al que se van a enfrentar, y poder así contrarrestar la demanda de determinada región. La innovación va de la mano para lograr tener éxito hoy en día y es en lo que se deben enfocar nuestros productores.

Para el caso de las tarifas y la carencia del servicio logístico, se recomienda realizar alianzas entre productores para lograr mayor volumen en las cargas y conseguir mejores costos en los fletes. Así como un servicio logístico con espacios en buques para exportar la mercancía.

Uno de los puntos que se encontraron en esta investigación es el desconocimiento con el que cuentan el sector productivo acerca de nuevos créditos y beneficios económicos para el impulso y la fluidez que puedan beneficiar su producción, siendo estos factores externos. Por ello, para solucionar estos problemas se recomienda a los productores aunar más en la búsqueda de información que brinda la banca estatal y privada para la promoción e impulsión por medio de

créditos diseñados para pymes o pequeños productores, ya que ellos cuentan con una serie de recursos que han sido diseñados para promover el desarrollo y crecimiento de este sector.

Y finalmente, contar con una implementación y fases de elección de los productos logrando entrar con productos de calidad en mercados alternos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

B&C Exportadores, (2017). Recuperado desde: <http://bycexportadores.com/>

Cadena de Suministro (2015). Carencias y beneficios del sector transporte en la Península Ibérica. Recuperado desde: <http://www.cadenadesuministro.es/noticias/carencias-y-beneficios-del-sector-deltransporte-y-la-logistica-en-la-peninsula-iberica/>

Cerdas, D. (9 abril de 2016). Infraestructura de Costa Rica se traba por fallas en gestión. La Nación. Recuperado desde: http://www.nacion.com/nacional/infraestructura/Infraestructura-tica-entraba-fallasgestion_0_1553644659.html

Definición ABC (2017), Definición de Rendimiento. Recuperado desde: <https://www.definicionabc.com/general/rendimiento.php>

Diccionario. De (2013), Comercialización. Recuperado desde: <https://definicion.de/comercializacion/>

EAE Business School (2017), Proceso de producción: en qué consiste y cómo se desarrolla. Recueperado desde: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/proceso-de-produccion-en-que-consiste-y-como-se-desarrolla/>

Ergonomista (2017), Calidad basada en el product. Recuperado desde: <http://www.elergonomista.com/marketing/calidad.html>

FAO (2017), Capítulo 1. Cosecha. Recuperado de: <http://www.fao.org/docrep/006/Y4893S/y4893s04.htm>

Funiber. (20 febrero, 2014). Factores externos que influyen en la empresa. Recuperado desde: <http://blogs.funiber.org/direccion-empresarial/2014/02/20/factores-externosinfluyen-en-una-empresa>

Gómez, M. (2012). Elementos básicos de estadística. Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia.

Hernández, Fernández y Baptista. (2014). Metodología de la Investigación. Mc Graw-Hill Education. México D.F.

Hardenburg, Watada y Wang. (1988). Almacenamiento comercial de frutas, legumbres y existencias de floristerías y viveros. Editorial Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), San José, Costa Rica,

La Escuela Superior Politécnica del Litoral de Ecuador (2009) Pacheco Varas. Proyecto de inversión para la exportación del producto agrícola no tradicional malanga hacia el mercado español.

La Nación (2012). Cooperación entre Costa Rica e Italia. Recuperado de: http://www.nacion.com/archivo/Cooperacion-Costa-Rica-Italia_0_1271672915.html

La Universidad Politécnica Salesiana (2013). Estudio de la producción y comercialización de la malanga.

La Universidad de Costa Rica (2016). Propuesta de un cuadro de mando integral para la empresa Tropifoods S.A.

La Real Academia Española (2017). Definición de la competencia. Recuperado desde <http://dle.rae.es/srv/fetch?id=A0fanvT|A0gTnnL>

Mabel Salazar Sánchez (2013). “Impacto de los medios de pago electrónicos sobre las operaciones comerciales de las pymes costarricenses del sector agrícola con destino a la Unión Europea”

Medaglia, C. (2012). El mercado de raíces y tubérculos en la Unión Europea. Recuperado de http://www.elfinancierocr.com/negocios/mercado-raices-tuberculos-union-europea_ELFFIL20121011_0001.pdf

Monografías.Com (2017), Estructura de producción en la empresa. Recuperado desde: <http://www.monografias.com/trabajos109/estructura-organigrama-funcion-relaciones-area-produccion/estructura-organigrama-funcion-relaciones-area-produccion.shtml>

Montoya, M. (2013). Republica de Italia (2013). PUERTOS MARITIMOS, AEREOS, CARRETERAS Y FERROVIARIOS. Recuperado de http://todosobreitaly.blogspot.com/2013_11_01_archive.html

Natursan. Malanga: beneficios y propiedades increíbles. Recuperado de <https://www.natursan.net/malanga-beneficios-y-propiedades-increibles/>

Nova, en la feria Expotec (2012), Bioplástico a base de almidón de malanga. Recuperado de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/proceso-de-produccion-en-que-consiste-y-como-se-desarrolla/>

NPIC, (2016). Control de plagas. Recuperado de: <http://npic.orst.edu/pest/index.es.html>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 1989). Manual para el mejoramiento del manejo poscosecha de frutas y hortalizas. Santiago de Chile: FAO.

Pereira Castro, A. (2013). Estudio del aumento de las empresas exportadoras costarricenses, como consecuencia de la modernización aduanera. Universidad Internacional de las Américas.

Salazar Sánchez, M. (2013). Impacto de los medios de pago electrónicos sobre las operaciones comerciales de las pymes costarricenses del sector agrícola con destino a la unión europea.

Pacheco L. et al. (2009). Proyecto de inversión para la exportación del producto agrícola no tradicional malanga hacia el mercado Español. Recuperado de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/8182/1/Proyecto%20de%20Inversi%C3%B3n%20para%20la%20Exportaci%C3%B3n%20del%20Producto%20Agr%C3%ADcola%20no%20Tradicional.pdf>

Pereira. A. (2013). Estudio del aumento de las empresas exportadoras costarricenses.

Promotora de Comercio Exterior. (2012). El mercado de raíces y tubérculos en la Unión Europea. Recuperado de http://www.elfinancierocr.com/negocios/mercado-raices-tuberculos-union-europea_ELFFIL20121011_0001.pdf

Promotora de Comercio Exterior. (2014). Guía informativa sobre temas de comercio exterior. Recuperado de <http://www.procomer.com/uploads/downloads/2ce4726ece975be905a7f0276f6d9e505321c441.pdf>

Promotora de Comercio Exterior. (2012). El mercado de raíces y tubérculos en la Unión Europea. Recuperado <http://sistemas.inec.cr/pad4/index.php/catalog/134/study-description>

Quesada, G. Arce, G. y Arce, R. (2012). Logística y aspectos técnicos del comercio. Costa Rica: CICAP.

Rodríguez, J. (2013). El proyecto del puerto para contenedores de Limón, Costa Rica. Recuperado desde: <http://logisticsportal.iadb.org/node/2428>

Salazar, M. y Sánchez, (2013). Impacto de los medios de pago electrónicos sobre las operaciones comerciales de las pymes costarricenses del sector agrícola con destino a la unión europea.

Santander Trade portal (2017). Cifras del comercio exterior en Italia. Recuperado desde: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/italia/cifras-comercio-exterior>

Secretaria de Agricultura y Ganadería con el Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario en Honduras. (2014). Perfil de mercado de la malanga.

Universidad ICESI. (1 de setiembre de 2009). Mercados Alternativos. Recuperado desde: <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2009/01/09/mercados-alternativos/>

Vizcarra (2014), en el diccionario de Economía. Recuperado desde: <http://www.economia48.com/spa/d/capacidad-de-produccion/capacidad-de-produccion.htm>

Zapata J. (2013). El mercado de raíces y tubérculos en la Unión Europea. Recuperado de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4331/1/UPS-GT000395.pdf>

APÉNDICES

Apéndice A: Cuestionario aplicado a los encuestados

Estimado entrevistado mi nombre es María de los Ángeles Machado Sandoval, estudiante de la carrera de Comercio Internacional (Carnet 110741), en la universidad Internacional de las Américas (UIA). Actualmente estoy desarrollando mi proyecto de investigación para optar por el grado de bachiller en Comercio Internacional con el tema “Capacidad productiva de la malanga costarricense con miras a la exportación hacia el mercado italiano, al primer trimestre 2017”

Le solicito leer atentamente cada una de las preguntas y responder estas acorde a sus conocimientos y experiencia, cabe destacar que este cuestionario se aplicara a manera de entrevista, la cual tendrá una duración máxima de 20 minutos, tomando en cuenta que si el investigador encuentra un punto que le parezca favorable o importante profundizar, él le realizará otra pregunta con respecto a este tema.

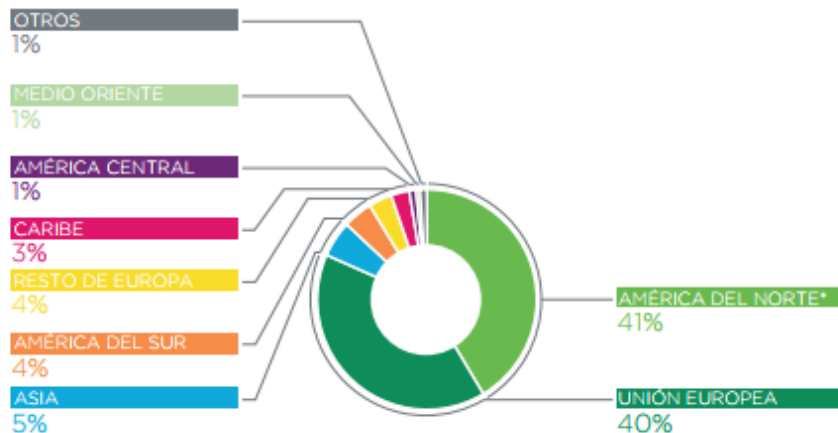
La información brindada será de carácter confidencial y con un fin meramente académico, por lo tanto, su nombre como el de su empresa, no serán revelados y para efectos de análisis de datos se utilizara un seudónimo.

Agradezco su atención y tiempo destinado al brindarme sus conocimientos a través de esta entrevista, su aporte es de suma importancia para el desarrollo de este proyecto.

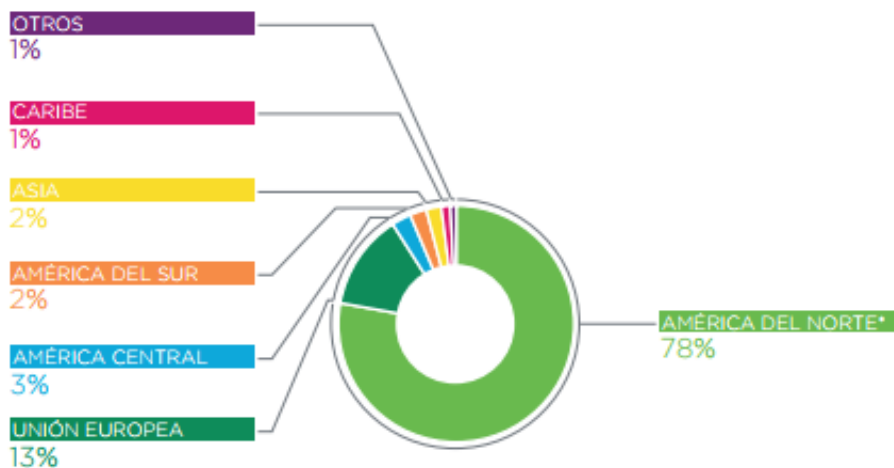
1. ¿Considera usted, que los factores productivos (Tierra/ Trabajo/ Capital), representan una limitante que afecte sus niveles de producción?
2. ¿Cómo ha sido el comportamiento de su producción en los últimos años, tanto en el mercado nacional como internacional y que porcentaje de participación tiene cada sector?

3. ¿Cómo calificaría usted su cadena de proveedores de servicios logísticos? (Equipos adecuados, tarifas, trato, etc.)
4. ¿Considera usted que la falta de actualización tecnológica es una desventaja para las empresas costarricenses, en cuanto a la aplicación de sus procesos productivos?, ¿por qué?
5. ¿Considera usted importante que la Dirección General de Aduanas brinde material informativo y/o de actualización acerca de la modernización aduanera los procesos de exportación hacia Italia?
6. ¿Cree usted que la oferta logística brindada para la exportación de malanga a Italia es la adecuada según la demanda de los exportadores?
7. ¿Qué factores considera usted que provocan deficiencias en el proceso logístico para la distribución de este tubérculo hacia Italia?
8. ¿Cree usted que se cuenta con la capacidad logística para tener tarifas competitivas hacia el mercado Europeo?

Apéndice B: Volumen de exportaciones marítimas según región de destino, 2016



Apéndice C: Volumen de exportaciones aéreas según región de destino, 2016



Apéndice D: Contenedor Refrigerado



Apéndice E: Malanga



Apéndice F: Pivotes

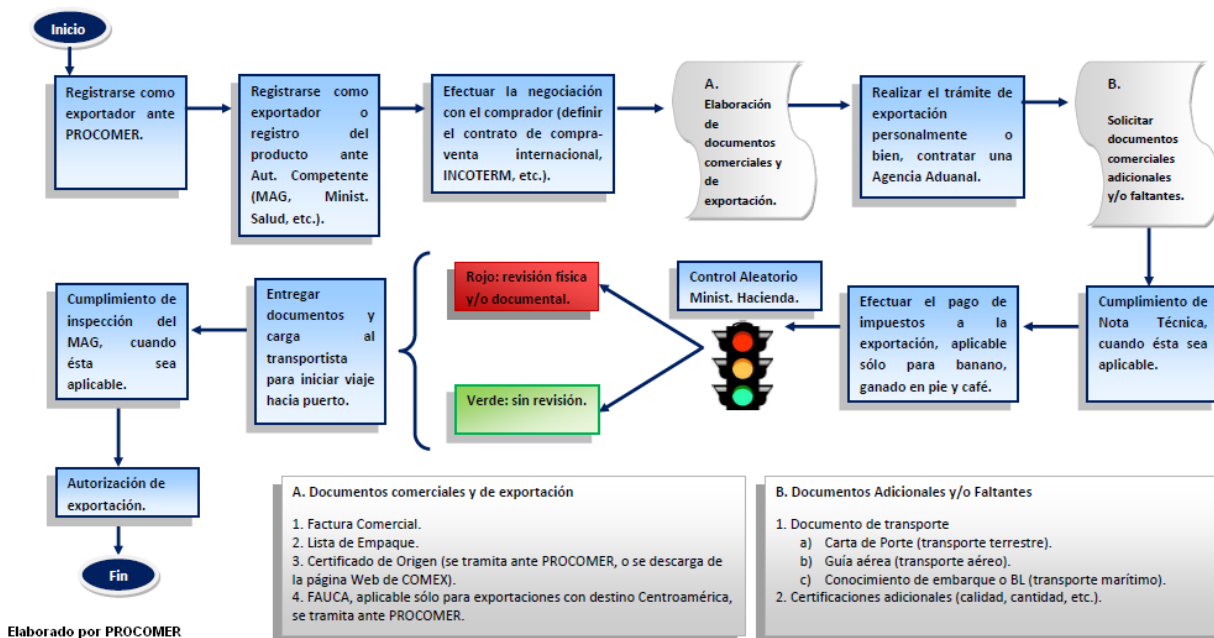


Apéndice G: Embalaje de la malanga



Apéndice H: Tramite de exportación

Trámite de Exportación



Apéndice I: Producción de raíces y tubérculos

Costa Rica: Producción de raíces y tubérculos

En toneladas métricas

Descripción	2008	2009	2010	2011*	Participación 2011	Variación 2011-2010
Yuca	93.007	178.927	130.150	195.100	77%	50%
Ñame	25.242	28.674	29.580	29.580	12%	0%
Tiquizque	15.506	15.850	14.493	15.428	6%	6%
Ñampí	4.508	5.639	5.701	5.493	2%	-4%
Yampí	947	2.903	2.340	2.858	1%	22%
Malanga	2.716	845	1.113	2.100	1%	89%
Jengibre	960	1.499	1.690	1.703	1%	1%
Camote	748	479	630	971	0%	54%
Total	143.634	234.815	185.697	253.233	100%	36%

Apéndice J: Snacks

