

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS**

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

**MODALIDAD DE TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO DE
LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**ESTUDIO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE PULPAS
DE FRUTA CONGELADAS DE PYMES COSTARRICENSES
DE LA GAM AL MERCADO EUROPEO EN EL II
SEMESTRE 2022**

Autor: Sofía Sancho Gutiérrez

Tutor: Fernelli Fallas Cerdas

San José, abril, 2023

CONTENIDO

DECLARACIÓN JURADA	11
SOLICITUD DE DEFENSA DEL ESTUDIANTE.....	12
CARTA DE REVISIÓN FILOLÓGICA	13
CARTA DE APROBACIÓN DEL TUTOR.....	14
AGRADECIMIENTOS	15
DEDICATORIA	16
RESUMEN EJECUTIVO	17
CAPÍTULO I: PROBLEMA.....	19
Justificación.....	21
Objetivos	22
Objetivo general.....	22
Objetivos específicos.....	22
Antecedentes	23
Internacionales	23
Nacionales	26
Proyecciones	29
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	31
Pulpas de Frutas	31
Proceso de fabricación de las pulpas de fruta	31
Tipos de pulpas de fruta.	32
<i>Pulpas de pitaya.</i>	32
<i>Pulpas de cas.</i>	33
<i>Pulpas de mango.</i>	34
<i>Pulpas de maracuyá.</i>	34
Pymes	35
Pymes en el mundo	35
Pymes en Costa Rica.	36
<i>Pymes de Costa Rica fabricantes de pulpas de fruta congeladas.</i>	36
Pymes exportadoras	37
Pymes exportadoras en Costa Rica.	37

<i>Pymes exportadoras de pulpas congeladas en Costa Rica.</i>	37
Internacionalización	38
Etapas de internacionalización.....	38
Internacionalización de las pymes.....	39
Exportaciones	39
Beneficios de las exportaciones	40
Exportaciones de Costa Rica.....	40
Regímenes de exportación en Costa Rica.	41
Requisitos para exportar desde Costa Rica.	42
<i>Declaración Única Aduanera (DUA)</i>	43
<i>Factura comercial.</i>	43
<i>Lista de empaque.</i>	44
<i>Certificado de origen.</i>	44
<i>Conocimiento de embarque.</i>	46
Incoterms	47
Aranceles	48
Clasificación arancelaria	48
Tratados de Libre Comercio.....	49
Beneficios de los tratados de libre comercio.....	50
Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE)	51
Comercio de mercancías de acuerdo con el AACUE.....	52
Oportunidades del AACUE para las empresas exportadoras costarricenses.	53
Unión Europea	54
Características de la economía de la Unión Europea	55
Mercado único de la Unión Europea.....	56
Principales características y beneficios del mercado único de la Unión Europea....	56
Mercado.....	57
Mercado internacional.....	58
Mercado local.....	58
Mercado de la industria alimenticia	59
Ventaja Competitiva.....	59

Ventaja competitiva de la industria agroalimenticia en Costa Rica.....	60
Ventaja competitiva del sector de pulpas de fruta congeladas en Costa Rica.....	60
Cadena de Frío	61
Composición de la cadena de frío	61
Temperatura controlada.....	62
Envases, Empaques y Embalajes	63
Envase	63
Funciones de los envases.....	63
Tipos de envases.....	64
Empaque.....	65
Empaque de productos congelados.	65
Embalaje.....	66
Embalaje isotérmico.	68
<i>Tipos de embalaje isotérmicos.</i>	68
<i>Embalaje isotérmico activo.</i>	68
<i>Embalaje isotérmico pasivo.</i>	69
<i>Acumuladores de frío o geles fríos.</i>	73
<i>Hielo seco.</i>	73
Medios de Transporte.....	74
Aéreo	74
Marítimo.....	75
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	77
Enfoque	77
Cualitativo	77
Diseño	78
Fenomenología empírica	79
Investigación acción.....	79
Población y Muestra.....	80
Población.....	80
Muestra.....	80
Muestra cualitativa.	81

<i>Tipos de muestra cualitativa</i>	81
Unidad de Análisis	83
Instrumentos Utilizados en la Investigación	86
Cuestionario	86
Entrevista.....	87
Elementos para comprender la entrevista cualitativa	88
Planeación de una entrevista	89
Proceso para la Recolección y Análisis de Datos	89
Fuentes Información.....	90
Fuentes primarias	90
Fuentes secundarias.....	91
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	93
Unidad de análisis 1: Viabilidad	94
Categoría 1. Poder adquisitivo	95
Descripción.....	95
Análisis.....	96
Categoría 2. Consumo	97
Descripción.....	97
Análisis.....	98
Categoría 3. Estudio de mercado.....	100
Descripción.....	100
Análisis.....	101
Categoría 4. Capacidad productiva	102
Descripción.....	102
Análisis.....	103
Categoría 5. Músculo financiero	104
Descripción.....	104
Análisis.....	105
Categoría 6. Comercialización	106
Descripción.....	106
Análisis.....	107

Unidad de análisis 2: Requisitos	109
Categoría 1. Permisos.....	110
Descripción.....	110
Análisis.....	112
Categoría 2. Inscripciones	114
Descripción.....	114
Análisis.....	115
Categoría 3. Registro de exportador.....	116
Descripción.....	116
Análisis.....	117
Categoría 4. Declaración Única Aduanera (DUA).....	119
Descripción.....	119
Análisis.....	120
Categoría 5. Factura comercial.....	121
Descripción.....	121
Análisis.....	122
Categoría 6. Conocimiento de embarque	123
Descripción.....	123
Análisis.....	124
Categoría 7. Ficha técnica	125
Descripción.....	125
Análisis.....	125
Categoría 8. Certificado de origen EUR 1	126
Descripción.....	127
Análisis.....	127
Categoría 9. Certificación de producto orgánico	129
Descripción.....	129
Análisis.....	130
Categoría 10. Certificación Kosher.....	131
Descripción.....	131
Análisis.....	132

Categoría 11. Certificación ISO	133
Descripción.....	133
Análisis.....	134
Unidad de análisis 3: Proceso Logístico	135
Categoría 1. Almacenaje	136
Descripción.....	136
Análisis.....	137
Categoría 2. Temperatura.....	139
Descripción.....	139
Análisis.....	140
Categoría 3. Control de la cadena de frío.....	141
Descripción.....	141
Análisis.....	142
Categoría 4. Transporte aéreo	143
Descripción.....	143
Análisis.....	145
Categoría 5. Embalaje	147
Descripción.....	147
Análisis.....	148
Categoría 6. Tiempos de tránsito	149
Descripción.....	149
Análisis.....	150
Interpretación de Datos	152
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	156
Conclusiones	156
Recomendaciones.....	160
CAPÍTULO VI: PROPUESTA.....	164
Objetivo general	164
Objetivos específicos.....	164
Perspectiva Teórica	165
Propuesta	166

Recursos	173
Ejecución de la propuesta.....	174
REFERENCIAS	175
ANEXO.....	187
Cuestionario	187

TABLAS

Tabla 1. Tipos de embalaje	66
Tabla 2. Embalaje isotérmico de un solo uso.....	69
Tabla 3. Pallets y fundas isotérmicas	71
Tabla 4. Muestra de Investigación	82
Tabla 5. Unidades de análisis.....	86
Tabla 6. Unidades y Categorías de Análisis.....	93

ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Logo de Exportemos Juntos	168
Ilustración 2. Página de Inicio de Exportemos Juntos	169
Ilustración 3. Apartado de “Nosotros”	170
Ilustración 4. Apartado de “Estudios”	171
Ilustración 5. Apartado de “Planes”	171
Ilustración 6. Apartado de “Asesorías”	172
Ilustración 7. Apartado de “Contacto”	172

DECLARACIÓN JURADA

Yo **SOFIA SANCHO GUTIÉRREZ**, mayor de edad, portador de la cédula de identidad número **1-1809-0555** hago constar por medio de este acto y debidamente apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Calificador de mi trabajo de investigación para optar por el grado de **LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL**, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: **“ESTUDIO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE PULPAS DE FRUTA CONGELADAS DE PYMES COSTARRICENSES DE LA GAM AL MERCADO EUROPEO EN II SEMESTRE 2022”**, es una obra original e inédita que ha respetado todo lo preceptuado por las leyes penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; Artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que pueda considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público.

En fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los **23** días del mes de **marzo** del año **2023**

**SOFIA
SANCHO
GUTIERREZ
(FIRMA)**

Firmado
digitalmente por
SOFIA SANCHO
GUTIERREZ (FIRMA)
Fecha: 2023.03.23
21:23:55 -06'00'

Sofía Sancho Gutiérrez

Cédula: 1-1809-0555

SOLICITUD DE DEFENSA DEL ESTUDIANTE

San José, 23 de marzo del 2023.

Señores.

Departamento de Registro

Universidad Internacional de las Américas

Estimados señores:

Por este medio les solicito por favor otorgarme fecha para la presentación de mi proyecto final de graduación titulado **“Estudio de la internacionalización de pulpas de fruta congeladas de pymes costarricenses de la GAM al mercado europeo en II semestre 2022”**.

Para optar por el grado de Licenciatura en Comercio Internacional.

Lo anterior debido a que considero que el documento se encuentra listo para su defensa.

Sin otro particular se despide,

SOFIA
SANCHO
GUTIERREZ
(FIRMA)



Firmado
digitalmente por
SOFIA SANCHO
GUTIERREZ (FIRMA)
Fecha: 2023.03.23
21:25:14 -06'00'

Sofía Sancho Gutiérrez

Cédula: 1-1809-0555

CARTA DE REVISIÓN FILOLÓGICA

San José, 23 de marzo de 2023

Señores(as):

Universidad Internacional de las Américas

Estimados señores(as):

Yo, María Fernanda Sanabria Coto, cédula de identidad 114290780, bachiller en Filología española graduada en la Universidad de Costa Rica, perteneciente a la Asociación Costarricense de Filólogos (ACFIL), carné 225 y al Colegio de Licenciados y Profesores en Letras, Filosofía, Ciencias y Artes de Costa Rica (COLYPRO), código 75402, hago constar que he revisado el documento titulado:

Estudio de la internacionalización de pulpas de fruta congeladas de pymes costarricenses de la GAM al mercado europeo en el II semestre 2022

Dicho documento fue elaborado por Sofía Sancho Gutiérrez, cédula de identidad 118090555, con el fin de optar al grado de Licenciatura en Comercio Internacional. He revisado y corregido aspectos tales como construcción de párrafos, vicios del lenguaje trasladados a lo escrito, ortografía, puntuación y otros relacionados con el campo filológico.

Atentamente,

Fernanda S. Coto.



María Fernanda Sanabria Coto
Asociación Costarricense de Filólogos. Carné nro. 225
Colypro. Código 75402
fernanda.sanabria@filologos.cr
Teléfono: +506 6022 9569

MARIA
FERNANDA
SANABRIA
COTO (FIRMA)

Firmado digitalmente por
MARIA FERNANDA
SANABRIA COTO
(FIRMA)
Fecha: 2023.03.23
19:45:00 -06'00'

CARTA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

San José, 23 marzo de 2023

Señores.

Departamento de Registro

Universidad Internacional de las Américas

Estimados señores,

Por este medio notifico formalmente que el trabajo final de graduación del estudiante: Sofia Sancho Gutiérrez, cédula número 1-1809-0555, titulado ESTUDIO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE PULPAS DE FRUTA CONGELADAS DE PYMES COSTARRICENSES DE LA GAM AL MERCADO EUROPEO EN II SEMESTRE 2022, cumple con los requisitos para la defensa final.

Hago constar que he revisado y aprobado el documento con nota de 98, considerando los siguientes criterios establecidos en el Reglamento Académico de la Universidad:

	Criterio	Calificación Asignada	Calificación Obtenida
1.	Cumplimiento de entregas de avance	20%	20%
2.	Coherencia entre los objetivos, los instrumentos aplicados y los resultados de la investigación, proyecto o práctica	30%	30%
3.	Relevancia de las conclusiones y recomendaciones o del producto final del proyecto o práctica	25%	24%
4.	Calidad y detalle del marco teórico	25%	24%

Sin otro particular se despide,

FERNELLI
FALLAS
CERDAS
(FIRMA)

Firmado digitalmente por
FERNELLI FALLAS
CERDAS (FIRMA)
Fecha: 2023.03.23
21:01:47 -06'00'

Tutor de la Investigación
Firmado digitalmente

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, le agradezco a Dios por darme la salud y la fortaleza durante todo mi proceso universitario y, en especial, a lo largo del desarrollo de esta investigación. También, a mi mamá, mi papá y mi hermana, quienes han sido mi roca toda mi vida y sin su apoyo incondicional, no sería la persona que soy hoy. Así mismo, le agradezco al resto de mi familia por su cariño y presencia en esta etapa de mi vida.

Por otra parte, le agradezco a todas aquellas personas que conocí a lo largo de mi vida universitaria, quienes contribuyeron con mi desarrollo personal y profesional, en especial, a la compañera Indiana Mena, ya que, desde nuestros inicios en la carrera de Comercio Internacional, hemos desarrollado un vínculo de amistad que nos ha permitido crecer como personas y apoyarnos mutuamente para desenvolvemos como profesionales.

Por último, me gustaría agradecerles a todos los docentes que han contribuido con mi educación, específicamente en mi etapa universitaria, en especial, al profesor Fernelli Fallas, por su apoyo y guía a lo largo de esta investigación. Así mismo, un agradecimiento al director de la carrera de Comercio Internacional, Fernando Ramírez, por siempre estar anuente a mis inquietudes y por su constante respaldo a la comunidad estudiantil.

DEDICATORIA

La presente investigación deseo dedicarla a mi mamá, a mi papá y a mi hermana, porque siempre han estado a mi lado de forma incondicional a lo largo de mi vida y, en especial, durante el desarrollo este estudio; su amor, apoyo y presencia han contribuido de manera fundamental en mi desempeño personal y profesional.

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación de enfoque cualitativo plantea un estudio acerca de la internacionalización de pulpas de fruta congeladas elaboradas por pymes costarricenses de la Gran Área Metropolitana (GAM) hacia el mercado europeo, para el segundo semestre del 2022. En este análisis, se pretende identificar los principales mercados que resultan viables para llevar a cabo este proceso; también se indaga acerca de los requisitos con los que deben contar estas pequeñas y medianas empresas y, por último, se determina el proceso logístico para la internacionalización de este producto.

Con la finalidad de ejecutar lo descrito en el párrafo anterior, dentro del estudio, se utilizan fuentes de información primarias y secundarias. Así mismo, se procedió a determinar una muestra de investigación compuesta por profesionales en logística y comercio internacional; de forma tal, que se pudiera obtener información de primera mano acerca del proceso de internacionalización. Esto, mediante el instrumento de recolección de datos, el cual es un cuestionario de 16 preguntas, cuyas respuestas aportaron para el desarrollo del análisis de la investigación.

Mediante la aplicación de los instrumentos mencionados anteriormente, se logró identificar 23 categorías relacionadas con las metas del trabajo y que inciden en el proceso de internacionalización de las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas. Cada una de las categorías fue complementada con un análisis extenso y, posteriormente, se procedió a interpretar los diferentes datos recopilados, para así dar respuesta a los objetivos planteados y el problema descrito en la investigación, lo que permite la elaboración de las conclusiones.

Con base en el procedimiento descrito, se concluye que el proceso de internacionalización es diferente para cada empresa, por lo que estas deben prestar mayor atención a realizar un análisis interno y externo de sus capacidades como organización para hacerle frente a este proyecto. Así mismo, se determinó la importancia de la cadena de frío,

el medio de transporte ideal y el embalaje específico para el manejo de mercancías congeladas.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

Costa Rica es un país rico en biodiversidad, su gran variedad de flora y fauna corresponde a uno de sus principales atractivos. Además, los múltiples ecosistemas que se pueden encontrar en este facilitan el cultivo de diferentes tipos de frutas y verduras; lo anterior permite identificar que, ante el mundo, posee una ventaja competitiva dentro del sector agroalimenticio, el cual es uno de los más importantes en el país. De acuerdo con un artículo elaborado por Usaga (2020), publicado por la Universidad de Costa Rica en el 2020, se expresa que:

La industria alimentaria en Costa Rica representa el 6 % del producto interno bruto (40 % del producto interno bruto industrial), ofrece alrededor de 54 000 empleos directos y es responsable del 16 % de las exportaciones, con una participación poco despreciable de un 67% de medianas y pequeñas empresas. Esta industria se alimenta en gran medida del trabajo del agro local, privilegiado por las condiciones climáticas, calidad de suelos, ubicación geográfica y principalmente el empuje de los productores primarios (párr. 3).

En relación con lo anterior, Hidalgo, Herrera, López y Velásquez (2009) indican que, con el paso de los años Costa Rica, ha cambiado la forma en la que se comercializan los productos agrícolas; en primera instancia, estos se comercializaban de manera directa, es decir, estos bienes no se sometían a ningún proceso de industrialización. Posteriormente, el país experimentó un aumento en la industria especializada en el procesamiento de alimentos, identificando nuevas oportunidades de negocios y creando nuevas fuentes de empleo para la población.

Durante los últimos años, las pequeñas y medianas empresas han recibido apoyo de diferentes instituciones, con la finalidad de facilitar, promover y apoyar su creación. En Costa Rica, las pymes del sector agro poseen gran participación en el mercado y son un

pilar importante para la generación de nuevos empleos, lo que las convierte EN un activo de alto valor para el desarrollo económico del país. Además, mediante la implementación de los diferentes programas en beneficio de estas empresas, muchas de ellas han logrado dejar en alto el nombre de Costa Rica a nivel internacional con su amplia oferta exportable.

Según datos de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER, 2022): “los principales productos de exportación de la industria agroalimentaria corresponden a jugos, concentrados, jaleas, mermeladas y conservas de frutas, salsas y conservas vegetales, entre otros. Por otro lado, esta industria presenta un crecimiento promedio anual del 5%” (p.2); sin embargo, este dinamismo no necesariamente es experimentado debido a la exportación de bienes con mayor valor agregado, sino que se ve reflejado en el aumento de monto exportado.

En la actualidad, las tendencias globales de consumo cambian constantemente, para el mercado en el cual se enfoca esta industria; los consumidores se encuentran en busca de productos naturales, que posean algún tipo de ingrediente beneficioso para la salud (fibra, minerales, vitaminas, entre otros). De igual forma, se abarcan artículos que sean orgánicos, así como aquellos bienes que posean cantidades reducidas de grasa, sal y azúcar; dichos factores resultan de gran relevancia para las empresas que conforman el sector, ya que les permiten conocer las necesidades y preferencias actuales de sus compradores, y así adaptar sus productos.

Debido a lo expresado anteriormente, la influencia de las exportaciones de la industria alimenticia en el país, y siendo los jugos y concentrados de frutas de los principales productos exportados, se considera pertinente desarrollar una investigación acerca de la internacionalización de pulpas de fruta congeladas al mercado europeo; con base en lo anterior, surge siguiente incógnita: ¿Cuál ha sido el proceso de internacionalización para las pymes costarricenses fabricantes de pulpas de fruta congeladas hacia el mercado europeo para el II semestre del 2022?

Justificación

La industria alimentaria corresponde a uno de los sectores más relevantes para la economía costarricense, ya que participa de forma activa en las cadenas de valor y contribuye a la diversificación de la oferta exportable del país con productos con alto valor agregado. Además, logra acaparar el 16% de las exportaciones anuales y es generador de importantes fuentes de empleo, tomando en cuenta el gran porcentaje de pequeñas y medianas empresas que conforman dicho sector.

A raíz de la importancia que poseen las exportaciones de la industria alimenticia en la economía del país, así como la experiencia y reputación de Costa Rica en el ámbito internacional, en lo que respecta a esta industria, se considera pertinente el desarrollo del presente estudio; el cual busca identificar el proceso de internacionalización de pulpas de fruta congeladas al mercado europeo para las pymes costarricenses dedicadas a la fabricación de este producto.

De acuerdo con Piedra (2019), director de exportaciones de PROCOMER: “el sector de alimentos costarricense es uno de los más diversos y robustos de la oferta nacional. Durante el 2018, exportó \$1.580 millones, de los cuáles \$32 millones corresponden a purés y pastas de frutas” (párr.6). Esto evidencia que, si bien la exportación de este tipo de productos tiene una representación importante dentro del total exportado de la industria agroalimenticia, posee oportunidad de crecimiento.

Debido a la información detallada en el párrafo anterior, por medio de la elaboración del presente estudio, se pretende que funcione como una herramienta para las pymes del sector alimenticio que fabriquen pulpas de frutas congeladas y que posean un deseo de comercializar sus bienes en mercados exteriores, o bien, que se encuentren en proceso de internacionalización de este producto a mercados europeos; de manera tal que la investigación realizada se utilice como una guía y les facilite el proceso a dichas empresas.

Además, a razón de lo mencionado anteriormente, existe un interés real de la autora del presente trabajo por desarrollar una investigación que contenga el proceso a seguir para la internacionalización de pulpas de fruta congeladas elaboradas por pymes costarricenses, esto a causa de la influencia que poseen las exportaciones de dichas empresas en el crecimiento del sector y la oportunidad de crecimiento de este.

Así mismo, mediante el análisis enfocado en los procesos logísticos, la identificación de mercados y los requisitos necesarios con los que deben cumplir las pymes, se busca que la presente investigación dote de conocimientos y amplíe el interés de las pymes costarricenses del sector en llevar a cabo el proceso de internacionalización de sus productos, fomentando así el crecimiento de estas empresas y contribuyendo con la diversificación de la oferta exportable del país.

Por otro lado, el trabajo en cuestión pretende generar un estudio más reciente y actualizado, que contenga información relevante del proceso logístico, identificación de mercados y demás requisitos; de manera tal que en el futuro pueda ser utilizada como un antecedente o referencia en nuevas investigaciones. Lo anterior debido a que, de momento, existe poca bibliografía nacional específica referente a la internacionalización de pulpas de fruta congeladas con destino a Europa, por lo que este trabajo proporciona un visión más amplia del tema a las empresas del sector previamente indicado.

Objetivos

Objetivo general

Analizar el proceso de internacionalización de pulpas de fruta congeladas de pymes costarricenses de la GAM a mercados europeos, para el II semestre del 2022.

Objetivos específicos

Identificar los mercados europeos que resultan viables para la internacionalización de las pulpas de fruta congeladas.

Examinar los requisitos necesarios para la internacionalización de las pulpas de fruta congeladas hacia mercados europeos.

Determinar el proceso logístico necesario para la internacionalización de pulpas congeladas.

Desarrollar un sitio web para las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas con el fin de facilitar el proceso de internacionalización a mercados europeos.

Antecedentes

Internacionales

La primera tesis internacional consultada se titula: “Plan de exportación para pulpas congeladas de frutas exóticas ecuatorianas en el mercado de Túnez proyectado al año 2021”; fue desarrollada por Torres (2021) para optar por el grado de máster en Negocios Internacionales con mención en Estrategia Competitiva en la Universidad Casa Grande en Guayaquil, Ecuador. Este estudio plantea como objetivo general la definición de un plan de exportación de pulpas congeladas de frutas exóticas ecuatorianas al mercado de Túnez, haciendo una proyección para el 2021 (p.24).

Dentro de los principales hallazgos de Torres (2021), se encuentra el análisis de mercado, el cual fue realizado mediante diferentes herramientas que permiten el estudio de múltiples variables que pueden influir durante el proceso de internacionalización del producto en cuestión al mercado de Túnez. La investigación realizada por Torres (2021) también permitió contextualizar la relación comercial que existe entre Túnez y Ecuador, así como los requisitos y la logística necesaria para exportar este tipo de productos provenientes de dicho país latinoamericano.

El estudio efectuado logró identificar la viabilidad de la internacionalización de pulpas congeladas, realizando los cálculos de inversión, costos fijos y variables en los que

puede incurrir una empresa dedicada a la fabricación de este producto, y se detalla el precio final de las pulpas en el mercado de Túnez. La investigación desarrollada por Torres (2021) se considera de gran relevancia para el presente trabajo, ya que facilitó a la investigadora tener un mejor entendimiento acerca del proceso de internacionalización de las pulpas de frutas congeladas.

También se analiza la tesis titulada “Plan de exportación de pulpa de mango congelada a Reino Unido”, elaborada por Vidal en el 2020, de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. En esta se plantea como objetivo general, determinar la factibilidad en la exportación de las pulpas de mango congelado de la empresa CORMESI S.A a la ciudad de Londres, Reino Unido; mediante el diseño de un plan como fomento a su internacionalización.

Por otro lado, Vidal (2020) delimita la investigación mediante los objetivos específicos, los cuales buscan establecer la capacidad productiva y de abastecimiento de la empresa seleccionada para generar un cálculo de su oferta límite. También se buscaba recopilar información documental y de campo del mercado destino, de manera tal que se pudiera identificar la demanda potencial de las pulpas de mango. Como último objetivo específico, la autora plantea el diseño de un plan de exportación para el producto en cuestión, y obtiene los requisitos y pautas de comercialización en el país de destino.

Por medio del empleo de un método de investigación descriptivo, documental y de campo, la autora logró identificar la viabilidad de la exportación a partir del estudio del mercado en destino y generando un análisis de viabilidad financiera para la empresa. Por otro lado, Vidal (2020) determina la capacidad productiva necesaria para la internacionalización de esta empresa, así como el desarrollo de un plan de exportación, el cual incluye las especificaciones del medio de transporte, medios de pago y término de intercambio.

Este antecedente se considera de gran valor, ya que le permite a la investigadora llenar vacíos de conocimiento en lo que respecta al establecimiento de la capacidad

productiva para una empresa productora de pulpas de mango. Así mismo, el estudio permite tener mayor visibilidad del proceso logístico por seguir para la internacionalización de productos congelados, en este caso, las pulpas de fruta congeladas.

Así mismo, se consideró la tesis titulada “Plan de exportación de pulpa de pitahaya congelada hacia el mercado de Italia”, desarrollada por Hington en el 2020, en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Dicha investigación buscaba el desarrollo de un plan de exportación, analiza la situación del mercado italiano, además, establece la estructura y los procesos de las empresas para la comercialización de estos bienes. Por otro lado, Hington (2020) también plantea la determinación de los diferentes parámetros para el ingreso y comercialización de las pulpas en el mercado de Bolonia, Italia; así como la factibilidad económica.

Dentro de los principales hallazgos del autor, se encuentra la identificación de múltiples ventajas y oportunidades en el mercado de destino, dentro de las cuales Hington (2020) expresa que la principal oportunidad: “es la predisposición del público hacia la compra de frutas y sus derivados, principalmente exóticas como la pitahaya” (p.88). Por otro lado, mediante el desarrollo del plan de exportación, el autor identificó las especificaciones con las que debe contar el empaque y las etiquetas, de acuerdo con los lineamientos de la Unión Europea.

Esta investigación se considera de gran relevancia para el estudio en curso, ya que permite visualizar aquellos requerimientos a nivel de embalaje, empaque y etiquetado requeridos por la Unión Europea para el ingreso de este tipo de productos al territorio. Por otra parte, al igual que los antecedentes presentados anteriormente, este estudio especifica los términos de intercambio, así como el medio de transporte idóneo para la exportación del producto. De esta manera, llena un vacío de conocimiento para la investigadora.

Por su parte, Franco (2019), en su trabajo final de graduación en la Universidad de Guayaquil, titulado “Las exportaciones de frutas no tradicionales a la Unión Europea, periodo 2013-2017”, plantea como objetivo desarrollar un análisis que contuviera los

efectos del Acuerdo Comercial Multiparte entre Ecuador y la Unión Europea. Como parte de sus objetivos específicos y de manera resumida, la autora pretendía identificar las principales regulaciones impuestas por la UE para las exportaciones de frutas exóticas.

La autora expone los distintos factores que caracterizan las frutas no tradicionales (maracuyá, papaya, piña, pitaya y mango) de la oferta exportable que ofrece Ecuador; así mismo, Franco (2019) identifica las tendencias del mercado europeo y cómo el Acuerdo Comercial con la Unión Europea ha beneficiado significativamente la producción y comercio de los productos en cuestión. Esta investigación evidencia la existencia de un nicho de mercado y cómo, mediante un acuerdo comercial, las empresas exportadoras se pueden ver beneficiadas de dichos tratados para internacionalizar sus productos.

Dicho antecedente se considera de gran valor, debido a que, al igual que las fuentes previamente descritas, llena un vacío acerca del funcionamiento y comportamiento del mercado europeo en lo que respecta a las importaciones de frutas exóticas y sus derivados provenientes de Latinoamérica. Lo anterior resulta de gran relevancia para la presente investigación, ya que los factores comentados corresponden a variables influyentes durante el proceso de internacionalización.

Nacionales

En la tesis nacional elaborada por Araya (2021), para optar por el grado académico de máster en Administración Pública con énfasis en Administración Aduanera y Comercio Internacional; titulada “Plan de exportación de piña (ananas comosus variedad md-2) orgánica hacia los países bajos bajo el AACUE para la empresa agrícola La Danta”; plantea como objetivo general desarrollar una propuesta de plan de exportación de piña orgánica hacia el mercado de Países Bajos.

Mediante el desarrollo de una investigación cualitativa, la autora generó un plan de exportación, determinando la estrategia de internacionalización de la piña orgánica hacia los mercados europeos, además, evidencia la existencia de un mercado especial para

alimentos sostenibles y exóticos dentro de la Unión Europea. Así mismo, logró establecer los principales requisitos que resultan indispensables para la salida y el ingreso de los bienes por exportar desde Costa Rica hacia la Unión Europea.

Lo anterior le permite a la investigadora identificar las diferentes tendencias del mercado de alimentos dentro de este bloque económico, así como analizar la cultura de consumo en la región. Por otro lado, también permite tener un panorama más amplio de los puntos a tomar en consideración por parte de las empresas que deseen incursionar dentro de mercados internacionales.

En el artículo científico nacional titulado: “Análisis de la disponibilidad de piña orgánica y jugo de piña orgánica en Costa Rica para la exportación”, publicado por la Universidad de Costa Rica, López y Vega (2018) desarrollan un análisis de la composición, así como la dinámica del sector de producción y exportación de piña orgánica y jugos de piña orgánicos. La investigación realizada pretendía instruir al lector acerca del mercado actual del sector de la piña en Costa Rica e identificar aquellos productos derivados de este bien con capacidad de exportación.

Dentro del estudio, López y Vega (2018) afirman que, en el caso de los jugos elaborados a base de piña orgánica, su comercialización está orientada a los mercados europeos; lo anterior debido a que la mayoría de las cooperativas y conglomerados de empresas cuenta con la certificación solicitada por la Unión Europea. Esta investigación se considera relevante, ya que exterioriza tanto la realidad de la industria de la piña en Costa Rica, así como aquellos mercados con más demanda de los productos en cuestión y los requisitos necesarios para facilitar la comercialización de estos bienes en dichos mercados.

Por otra parte, en su tesis de graduación titulada: “La internacionalización de los productos de la asociación de productores agroindustriales de la zona sur del Reventazón”, para optar por el grado de Licenciatura de la Universidad Nacional de Costa Rica; Navarro, Rodríguez y Zamora (2019) emplean como objetivo el desarrollo de un plan estratégico de internacionalización, diagnosticando la situación actual de la empresa seleccionada, así

como los factores que inciden de manera directa en el proceso legal y logístico que implica la internacionalización de dicha compañía.

Las autoras expresan las diferentes teorías de internacionalización, indicando que estas se dividen en tres grandes enfoques. Navarro, Rodríguez y Zamora (2019) mencionan los siguientes: “el primero se refiere a la internacionalización desde una óptica económica, el segundo hace alusión a la internacionalización como un proceso empresarial y por último se encuentra la internacionalización desde la perspectiva de redes”.

Las autoras mencionan que, en la mayoría de los casos, las empresas basan su deseo de internacionalización en las motivaciones económicas. Navarro, Rodríguez y Zamora (2019) indican que este modelo establece un proceso específico para llevar a cabo las exportaciones, el cual puede ser visualizado a continuación:

- Etapa 1. Inicio, las empresas inician el proceso de exportación, pero con exportaciones pasivas y experimentales. (p.17)
- Etapa 2. Desarrollo, se realiza una exportación activa y se dan alianzas entre los actores en el proceso de exportación, además, la empresa empieza a evaluar cómo entrar al mercado de destino. (p.17)
- Etapa 3. Consolidación, exportaciones de mayores volúmenes, alianzas estratégicas, consolidación de las actividades internacionales. (p.17)

El estudio realizado por Navarro, Rodríguez y Zamora (2019), al exponer las diferentes teorías y los puntos por considerar durante el proceso de internacionalización, le permite a la investigadora tener un mejor entendimiento acerca de todos aquellos factores que se ven involucrados en dicho proceso, tanto legales como logísticos; permitiendo visualizar los pasos a seguir que las empresas deben tomar en cuenta a la hora de iniciar su proceso de internacionalización.

En la tesis de graduación elaborada por Chaves, Lavagni y Rojas (2019), titulada: “Propuesta de guía de exportación para el jugo de Piña de Costa Rica a Turquía”, se plantea como objetivo general evaluar el potencial de exportación del jugo de piña desde Costa Rica a Turquía, con el propósito de que los exportadores costarricenses tengan una guía de exportación de este producto.

En su trabajo, Chaves, Lavagni y Rojas (2019) describen el proceso de producción para obtener el jugo de piña, así como las formas correctas en las cuales se debe empacar y embalar el producto, para que arribe a su destino sin ningún inconveniente. Por otro lado, desarrollan una explicación referente a la clasificación arancelaria y las características específicas del jugo de piña de exportación. Así mismo, se expone un estudio de mercado, donde se abarcan las diferentes tendencias de consumo, la estructura económica del mercado meta y su cultura de negociación.

La tesis analizada se considera una fuente importante de información para la investigación en curso, ya que permite identificar factores relevantes que inciden directamente en el proceso de internacionalización. La estructura económica, las tendencias de consumo y la cultura de negociación son las características de mayor peso, identificadas por la investigadora, las cuales logran llenar vacíos de conocimiento en la materia.

Proyecciones

Mediante la presente investigación, se desea identificar los mercados dentro del territorio europeo que resultan más viables para las pymes en Costa Rica, cuyo giro de negocio está orientado a la elaboración de pulpas de fruta congeladas; con miras a iniciar un proceso de internacionalización para comercializar los productos de esta naturaleza dentro de los mercados europeos. De manera tal que el estudio facilite difundir información y funcione como instrumento que ayude a las organizaciones con este proceso.

Dentro de la misma línea de análisis, se aspira a examinar aquellos requisitos a los cuales se enfrentan las pymes costarricenses fabricantes de pulpas de fruta congeladas, para que este producto sea exportado e ingrese de manera exitosa a mercados europeos. Lo anterior, con la finalidad de brindarle al lector y a estas empresas, las herramientas necesarias relacionadas en materia de requerimientos, para así promover y llevar a cabo el proceso de internacionalización de forma idónea.

Por último, mediante la elaboración del presente trabajo se pretende determinar el proceso logístico asociado a la internacionalización de las pulpas de fruta congeladas fabricadas por pymes costarricenses dentro del Gran Área Metropolitana (GAM). De manera tal que el presente pueda utilizarse como guía para que todas aquellas pequeñas y medianas empresas que comparten este giro de negocio puedan llevar a cabo el proceso de internacionalización.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Pulpas de Frutas

Siendo las pulpas de fruta el producto central al cual se busca determinar el proceso de internacionalización, se considera de gran relevancia brindarle al lector las herramientas para un mejor entendimiento de la composición de las pulpas de fruta, la naturaleza de la mercancía y su proceso de fabricación. Por lo anterior, en primera instancia, se toma en consideración lo expresado por Guevara (2015), quien indica que las pulpas de fruta:

Es el líquido obtenido de la expresión del fruto en condiciones óptimas (grado de madurez, características organolépticas, etc.) y luego sometidas a un proceso de estabilización con el objeto de conservarlo con el tiempo. El jugo deberá ser extraído de frutas sanas, frescas, convenientemente lavadas y libres de restos de plaguicidas y otras sustancias nocivas y en condiciones sanitarias apropiada (p.3).

Proceso de fabricación de las pulpas de fruta

El proceso de fabricación está compuesto por cinco diferentes pasos; de acuerdo con lo descrito por Guevara (2015), se procede a detallar los pasos a seguir durante el desarrollo de las pulpas.

- En primera instancia, se encuentra la selección/clasificación de las frutas que van a ser utilizadas para elaborar las pulpas. Con este paso, se busca eliminar las frutas que estén mallugadas o deterioradas, y se procede con la clasificación de estas de acuerdo con su estado de madurez.
- Por otra parte, se encuentra el proceso de lavado y desinfectado, sobre este, Guevara (2015) indica:

El mismo se realiza con la finalidad de eliminar cualquier partícula extraña que pueda estar adherida a la fruta. Se puede realizar por inmersión, agitación o por aspersión o rociada. Una vez lavada la fruta se recomienda un desinfectado, para lo cual se sumerge la fruta en hipoclorito de sodio. (p.5)

- Adicionalmente, está el proceso de precocción, el cual es realizado en caso de que la fruta sea puposa, ya que ayuda a ablandarla, facilitando la fabricación de la pulpa.
- El proceso de pelado es el paso número cuatro, este depende del tipo de fruto con el cual se esté tratando, ya que este proceso puede realizarse antes o después de la precocción, siempre y cuando, las cáscaras y las semillas de las frutas no posean sustancias que afecten directamente los “atributos sensoriales” (Guevara, 2015).
- Por último, se encuentra el pulpeado o refinado, el cual sucede cuando se logra obtener el jugo o la pulpa sin restos de cáscaras, semillas y fibra.

Tipos de pulpas de fruta.

Siguiendo los pasos detallados en el apartado anterior, mediante la aplicación del método descrito, las pulpas se pueden elaborar a base de cualquier fruta y el proceso no está asociado a una única especie de fruto; por lo que, dentro del mercado, se cuenta con gran variedad de opciones de este producto con características particulares vinculadas al cultivo y el procesamiento que cada empresa realice. A continuación, se ahonda en ciertos tipos de pulpa de fruta que se pueden localizar dentro del mercado.

Pulpas de pitaya.

La pitaya, también conocida como *dragon fruit*, en español la fruta del dragón, corresponde a una especie rica en vitaminas, minerales y gran cantidad de antioxidantes que

proporcionan beneficios para la salud. Este fruto es originario de la región latinoamericana y es cultivado bajo condiciones climáticas específicas en temperaturas muy altas. Así mismo, la pitaya ha sido utilizada por generaciones, debido a su alto valor nutricional y, en la actualidad, este producto ha adquirido cierto reconocimiento debido a su apariencia tan particular (Patika Products, 2022, párr. 4).

La industria agroalimenticia y de procesamiento ha identificado una oportunidad de negocio mediante la fabricación de diferentes productos a base de la fruta del dragón. Las pulpas de esta fruta corresponden a uno de los muchos productos que se comercializan hoy en día. En el mercado se pueden encontrar tanto pulpas cuyo contenido es 100% pitaya más azúcares añadidos, o bien combinaciones de pitaya con otras frutas como mango y maracuyá; a pesar de que se les añada azúcares para endulzar, estas siguen aportando nutrientes a los consumidores (Patika Products, 2022, párr. 7).

Pulpas de cas.

El cas corresponde a una fruta de sabor agridulce, cuya apariencia es similar a la de una guayaba y es originaria de la región centroamericana, específicamente de Costa Rica. Debido a su aspecto, de acuerdo con Guadarrama (2021), a esta fruta también se le conoce en el ámbito internacional como guayaba agria, guayaba de coronilla, guayaba del Chaco, arrayán, guayaba de Costa Rica o guayaba de agua. El cas es un alimento rico en vitaminas, antioxidantes, ácido fólico, fibra, ayuda a la salud intestinal y fortalece el sistema inmunológico, lo que la convierte en una fruta atractiva para los consumidores.

En Costa Rica, el cas se utiliza, principalmente, para la elaboración de jugos y pulpas; sin embargo, algunos restaurantes sirven platillos *gourmet* a base de esta fruta. La fabricación de las pulpas de cas ha cobrado mayor relevancia con el pasar de los años, en especial en la industria gastronómica, debido a la facilidad con la que se pueden llevar a cabo las diferentes preparaciones. Si bien la mayoría de pulpas llevan un componente endulzante, los fabricantes de pulpas de cas, en ocasiones, optan por desarrollar pulpas sin

azúcares añadidos para darle al consumidor final libertad en la utilización del producto en sus preparaciones.

Pulpas de mango.

El mango se considera una de las frutas más antiguas del mundo, originaria de la India, y durante años, este fruto se ha asociado a diferentes creencias religiosas del sureste asiático. Este alimento es considerado de alto valor nutricional, siendo una fuente importante de vitaminas, minerales y antioxidantes. Debido a su antigüedad y a las diferentes zonas geográficas alrededor del mundo en las que se puede encontrar, su consumo, preparaciones y utilización son diferentes en cada región; motivo por el cual en la actualidad existe una gran variedad de productos elaborados a base de mango (Foods, 2022, párr. 5).

Las pulpas de esta fruta, generalmente, son fabricadas a base de mangos que ya han alcanzado un estado de maduración normal, el cual se evidencia por el color amarillo oscuro o anaranjado que adquiere el fruto. El procesamiento se realiza en esta etapa, debido a que la fruta desarrolla un sabor dulce que resulta agradable al paladar y evita que, durante la elaboración, se le añadan agentes endulzantes; lo anterior permite conservar la integridad de la fruta y su alto valor nutricional.

Pulpas de maracuyá.

El maracuyá, también conocido en otros países como la fruta de la pasión, corresponde a una fruta tropical rica en potasio, magnesio, vitaminas, antioxidantes, con un sabor ácido y dulce muy característico. Así mismo, de acuerdo con Macia (2018), este fruto posee un olor particular muy agradable; esto, en conjunto con las propiedades mencionadas, ha propiciado que este alimento no solo sea utilizado dentro de la industria alimenticia, sino también dentro del sector cosmético para la elaboración de cremas corporales y demás productos.

En lo que respecta a la fabricación de las pulpas de esta fruta, son elaboradas utilizando el contenido interior, que es obtenido posterior al proceso de pelado. Hoy en día, se pueden encontrar diferentes tipos de preparaciones de pulpas a base de maracuyá, siendo 100% naturales, o bien agregando agentes endulzantes y realizando combinaciones con otras frutas que aporten propiedades nutricionales importantes (Coracai, 2023, párr).

Pymes

La Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas empresas en Costa Rica, Ley 8262, corresponde al marco legal que rige a las pymes en Costa Rica. Dicha ley incluye una serie de artículos que establecen la creación de estas organizaciones, dictando los requerimientos y características en el desarrollo de artículos vinculantes para las empresas que se encuentren bajo este régimen. En relación con lo anterior, dentro de este decreto, expresa lo siguiente con respecto a la definición de estas organizaciones productivas:

Se entiende por pequeña y mediana empresa a toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica. (Art. 3, Ley No 8262, párr. 8)

Por otro lado, esta ley expresa que las pequeñas y medianas empresas también serán definidas por características cuantitativas que contemplan variables como la cantidad de trabajadores, el número de activos, las ventas, entre otros. Así mismo, las empresas que deseen ser consideradas como pymes deben cumplir con el pago de las obligaciones tributarias, cargas sociales y el cumplimiento de las obligaciones laborales.

Pymes en el mundo

Las pymes corresponden a uno de los principales motores productivos a nivel mundial. De acuerdo con datos facilitados por la Organización de las Naciones Unidas (2022), estas organizaciones productivas representan el 90% de las empresas, entre un 60% y 70% de las fuentes de empleo y el 50% del producto interno bruto (PIB) mundial. Así mismo, la ONU (2022) expresa que, como columna vertebral de las sociedades, las pymes contribuyen a las economías locales y nacionales, así como al mantenimiento de los medios de subsistencia, en particular entre los trabajadores pobres, las mujeres, los jóvenes y los grupos en situaciones vulnerables (párr.3).

Por lo expresado anteriormente, resulta de gran relevancia que los países desarrollen políticas públicas en beneficio de estas empresas, en pro de la eliminación de barreras de financiamiento, acceso a mercados y tecnologías; esto tomando en consideración el aporte significativo que tienen en los diferentes ámbitos de las economías, desde la generación de empleos hasta el impacto en la balanza comercial por medio de sus exportaciones.

Pymes en Costa Rica.

En Costa Rica, al igual que en el ámbito global, las pymes representan un pilar fundamental de la economía, generando aproximadamente el 47% del empleo en el país y contribuyendo con el 35.7% del PIB, esto según datos de la Cámara de Comercio de Costa Rica (2022). De acuerdo con datos obtenidos de las encuestas aplicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2022), en el país se contabilizan un total aproximado de 454 650 pymes, donde el 48,2 % corresponde al sector de Servicios, seguido de Comercio con 31,2 %, Industria con 13,1 % y Agropecuario con 7,6% (párr.3).

Pymes de Costa Rica fabricantes de pulpas de fruta congeladas.

Estas corresponden a las pequeñas y medianas empresas que forman parte del sector agroalimenticio, las cuales realizan el procesamiento y la fabricación de pulpas de fruta natural para ser comercializadas tanto en el mercado local como en el internacional. Según datos del Ministerio de Economía y Comercio (2022), el sector de jugos, pulpas y

concentrados de fruta alcanzó un valor de \$341 millones durante el 2021, lo que evidencia la oportunidad de las pymes de posicionarse en el mercado con una oferta de productos competitiva.

Pymes exportadoras

Las pymes exportadoras corresponden a aquellas empresas definidas anteriormente, donde un porcentaje o un monto determinado del valor total de sus ventas anuales tiene como destino un territorio aduanero diferente, lo cual se traduce a exportaciones. De acuerdo con un estudio realizado por la Organización de Estados Americanos (OEA), en el 2010, indica que las pymes exportadoras representan del 60 al 90% de las empresas exportadoras del músculo exportador de los diferentes países; siendo instituciones de gran relevancia para las economías, que contribuyen con la generación de empleos y la balanza de pagos.

Pymes exportadoras en Costa Rica.

En Costa Rica, como ha sido mencionado anteriormente, las pymes desempeñan un papel importante dentro de la balanza comercial del país. El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), en el 2021, mediante el estudio *Estado de Situación PYME en Costa Rica 2021*, expresa que las pymes que se dedican al sector comercio tuvieron la mayor participación en las exportaciones del país: “representando un 43,4%; seguido del sector servicios con 22,4%, luego el sector industria con 21,3% y de último el sector agroindustria con 12,5%” (p.63).

Pymes exportadoras de pulpas congeladas en Costa Rica.

El sector de jugos, pulpas y concentrados de fruta, año tras año, presenta crecimientos importantes y las empresas que lo conforman, en su mayoría pymes, posicionan al país en el mapa internacional, gracias a su oferta de productos. En Costa Rica, existen múltiples organizaciones productivas en condición de pyme que procesan, fabrican

y distribuyen pulpas de fruta congeladas de diferentes tipos a mercados exteriores, contribuyendo a la diversificación de la oferta exportable del país.

Internacionalización

Existen diferentes interpretaciones que definen el concepto de internacionalización, Fanjul (2021) describe este fenómeno como el proceso por el cual una empresa desarrolla parte de sus actividades, ya sea la venta, la compra o la producción de sus bienes, en otros países diferentes a la región de origen de la organización. Por su parte, Merubia (2020) citando a Lehtinen y Penttinen (1999) expresa lo siguiente con respecto a la internacionalización:

Concierne las relaciones entre la empresa y su entorno internacional, deriva su origen del proceso de desarrollo y utilización de la disposición cognitiva y actitudinal del personal y se manifiesta concretamente en el proceso de desarrollo y utilización de diferentes actividades internacionales, principalmente operaciones internas, externas y cooperativas. (p.24)

Una de las principales características de la internacionalización es que su proceso es diferente para cada empresa, y este no es lineal; se desarrolla a lo largo del tiempo y no es un procedimiento estático, además, está asociado a la capacidad de adaptación que posean las empresas. De acuerdo con Fanjul (2021), la internacionalización afecta de forma directa las actividades que realice una organización, así como el funcionamiento y modo de operar, al llevar a cabo parte de sus gestiones fuera del país del cual es originaria.

Etapas de internacionalización

La internacionalización está compuesta por diferentes etapas y el proceso varía de empresa a empresa; como fue mencionado, este no es lineal. Fanjul (2021) expresa que una gran cantidad de organizaciones inician este proceso y entablan relaciones en el exterior

mediante la actividad importadora; comprando materia prima, maquinaria y demás suministros que traen un valor agregado a las operaciones de las entidades (p.4).

Por otro lado, la exportación y la implantación comercial son otras de las etapas que atraviesan las empresas durante la internacionalización; por medio de la venta y el establecimiento de filiales, las organizaciones logran posicionarse en los mercados internacionales. Así mismo, Fanjul (2021) indica que la inversión en el exterior corresponde a otra fase: “en la cual la empresa decide implantarse en el exterior, pero para producir sus productos. Es decir, establece unidades productivas (fábricas si se trata de una empresa manufacturera, oficinas si se trata de una empresa de servicios)” (p.4).

Internacionalización de las pymes.

Entendido que el proceso de internacionalización y sus etapas se presentan de diferentes maneras a lo largo del desarrollo de una empresa, este fenómeno resulta importante y puede impactar positivamente a las pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL, 2016), se indica que: “la internacionalización de las pymes es crucial para la diversificación productiva, la cual a su vez impulsa el desarrollo económico” (p.7).

Es importante considerar que el proceso implica la utilización de vastos recursos económicos para llevarse a cabo, por ello las pymes deben desarrollar un análisis interno de la etapa del proceso en el que se encuentran, y así identificar el paso a seguir para posicionarse en el ámbito internacional. Debido a lo anterior, muchos países promueven la creación y facilitación de políticas que eliminen barreras e incentiven la internacionalización, entendiendo el impacto que tienen las pymes en la economía a nivel mundial.

Exportaciones

Montes de Oca (2015) indica que las exportaciones corresponden al: “conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad de una nación” (párr. 2). Es de gran importancia mencionar que existe una entidad física y gubernamental que está a cargo de tramitar los ingresos y las salidas de mercancías de un país, la cual corresponde a la aduana.

Beneficios de las exportaciones

El comercio internacional corresponde a un factor fundamental para el desarrollo de un país; en el caso de las exportaciones, estas desempeñan un papel de gran relevancia en la economía, debido a que representan gran parte de los ingresos que percibe la nación, afectado positivamente los flujos de capitales. Por otro lado, a nivel empresarial, se considera que las exportaciones propician el crecimiento de las empresas localmente, ya que, por medio del comercio internacional, logran posicionar sus productos en mercados internacionales, incrementando sus ingresos (Galindo y Ríos, 2015).

Exportaciones de Costa Rica

Durante el 2022, las exportaciones de bienes de Costa Rica experimentaron un crecimiento significativo con respecto al 2021; de acuerdo con PROCOMER (2022), para el primer trimestre de ese año, se logró exportar un total de \$3.875 millones. El aumento se ve reflejado en todos los sectores, excepto en el agrícola, donde se presentó una disminución atribuida a la comercialización de banano a Europa.

Así mismo, PROCOMER (2022) indica:

El sector de Equipo de Precisión y Médico continúa consolidándose como el principal sector exportador del país, con una participación del 34% y con un crecimiento del 13%. Otro de los sectores como el de la industria alimentaria crecieron un 35% (\$165 millones más). Destacando jarabes para gaseosas,

azúcar y jugos y concentrados de frutas, como los mayores dinamizadores del sector. De igual forma, el sector Químico Farmacéutico (con una participación del 6%), creció un 37%. Seguido por el de Eléctrica y Electrónica (con 28% de crecimiento), Metalmecánica (38%) y Pecuario y Pesca (15%). (párr. 6)

Por su parte, la exportación de servicios también presenta una tendencia creciente, de acuerdo con PROCOMER (2022), se presentó un incremento del 12%, llegando a la suma de \$8.991 millones de dólares. Los servicios empresariales, telecomunicaciones, informática y tecnologías de la información corresponden a los principales sectores de oportunidad que presenta el país. En relación con lo anterior, PROCOMER indica:

Las estadísticas muestran que el principal subsector es el de servicios empresariales que tiene una participación de 54%, seguido de viajes con un 18%, telecomunicaciones, informática e información 16%, transporte 5% y servicios de transformación 3%. (párr. 10)

Debido a lo expuesto anteriormente, se logra evidenciar la distribución y representación de los diferentes sectores que conforman las exportaciones de servicios a nivel nacional. Así mismo, mediante los datos descritos por PROCOMER, se puede identificar la existencia de nuevas oportunidades de desarrollo y especialización de los sectores productivos del país, aumentando sus índices de competitividad en relación con las demás naciones de la región.

Regímenes de exportación en Costa Rica.

En Costa Rica, existen tres regímenes de exportación a los que se puede someter una mercancía: la exportación definida, exportación temporal y exportación temporal para perfeccionamiento pasivo. Entendiendo que todas las mercancías se encuentran bajo control aduanero, de conformidad con la declaración presentada ante las autoridades

correspondientes, las mercancías están sujetas a diferentes destinaciones y pueden ser clasificadas dentro de los regímenes expuestos.

De acuerdo con el Ministerio de Hacienda (2023), en su portal de Aduana fácil, la exportación definitiva corresponde a la salida de mercancías de procedencia nacional o nacionalizadas que están destinadas a ser consumidas fuera del territorio. Por su parte, en cuanto a los bienes sometidos a exportaciones temporales, se permite la salida de estos del área aduanera, con suspensión de tributos; estos no deberán sufrir transformaciones o modificaciones y tienen que ser reimportados dentro de un tiempo establecido, de acuerdo con la finalidad de la exportación.

Por otro lado, las exportaciones temporales para perfeccionamiento pasivo hacen referencia al régimen aduanero en el cual se autoriza: “exportar, temporalmente, mercancías que se encuentren en libre circulación en el territorio aduanero nacional, para ser transformadas, elaboradas o reparadas en el extranjero para su reimportación” (Ministerio de Hacienda, 2023).

Requisitos para exportar desde Costa Rica.

El Ministerio de Hacienda de Costa Rica facilita a su población una guía de los requisitos que debe cumplir una persona, tanto física como jurídica, para llevar a cabo el proceso de exportación. En primera instancia, todo exportador debe estar registrado ante PROCOMER; dicha entidad indica que el propósito de este es registrar las firmas de las personas que están autorizadas para firmar trámites de exportación, así como un código alfanumérico ligado a la Dirección General de Aduanas y cuenta corriente ante el Departamento de Transacciones Internacionales del Banco Central de Costa Rica.

Dentro del mismo orden de ideas, el Ministerio de Hacienda (2023) también indica que es necesario poseer documentos comerciales que evidencien la compraventa de los bienes; esta información es exigida por la Administración Tributaria de Costa Rica. Así mismo, es necesario contar con una lista de empaque de la mercancía, manifiesto de carga,

conocimiento de embarque, Declaración Única Aduanera, Certificado de Origen y permisos de exportación (notas técnicas), los cuales son requisitos.

Además de lo descrito en el párrafo anterior, existen requerimientos no obligatorios, donde se establece que estos quedan a criterio de los exportadores de acuerdo con sus necesidades y condiciones dispuestas en el contrato de compraventa internacional; como la póliza de seguro, carta de instrucciones al agente aduanero, carta de instrucciones al transportista, certificado de calidad o cantidad. Adicional a esto, el Ministerio de Hacienda (2023) expresa que es necesaria la negociación de los Términos de Intercambio Internacional y el contrato de compraventa internacional entre el comprador y el vendedor.

Declaración Única Aduanera (DUA).

La Declaración Única Aduanera corresponde a un documento, en el cual se expresa de forma libre y voluntaria, el régimen al cual serán sometidas las mercancías que saldrán del territorio aduanero y se aceptan las obligaciones expuestas en cada régimen. La Ley General de Aduanas, Ley 7557, en su artículo 86, indica:

Para todos los efectos legales, la declaración aduanera efectuada por un agente aduanero se entenderá realizada bajo la fe del juramento. El agente aduanero será responsable de suministrar la información y los datos necesarios para determinar la obligación tributaria aduanera, especialmente respecto de la descripción de la mercancía, su clasificación arancelaria, el valor aduanero de las mercancías, la cantidad, los tributos aplicables y el cumplimiento de las regulaciones arancelarias y no arancelarias que rigen para las mercancías, según lo previsto en esta Ley, en otras leyes y en las disposiciones aplicables. (p.110)

Factura comercial.

La factura comercial hace referencia al documento mercantil donde se establecen las condiciones de venta al comprador; así mismo, se indica tanto la descripción como el valor de la mercancía, información relevante del proveedor y el consignatario. Como fue mencionado en párrafos anteriores, este documento corresponde a un requisito para exportar, y es utilizado por los agentes aduaneros, auxiliares de la función pública, para realizar el cálculo de las cargas tributarias aplicables a las mercancías de acuerdo con su clasificación arancelaria (PROCOMER, 2020, p.6).

Lista de empaque.

Esta corresponde a un documento complementario a la factura comercial, donde se estipulan detalles físicos de las mercancías, dentro los cuales destacan: descripción, cantidad de paletas, cantidad de bultos por paletas, peso bruto, peso neto y dimensiones. La lista de empaque les facilita a las empresas a cargo de llevar a cabo el transporte internacional de mercancías, tener conocimiento de las cargas que manejan y así adaptar el servicio a las características físicas de estas (PROCOMER, 2020, p.6).

Certificado de origen.

Mediante el Decreto 36651 de COMEX (2011), se considera el certificado de origen como “documento por el cual se certifica que una mercancía que se exporte del territorio de una parte a territorio de otra parte, califica como originaria” (p.3). Este corresponde a uno de los requisitos para los exportadores que deseen aplicar a los beneficios de los tratados de libre comercio. En el caso de Costa Rica, la emisión de este está a cargo de PROCOMER, por medio de la Unidad de Origen del Sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

Dentro de las obligaciones que deben ser cumplidas por los exportadores y los productores, COMEX (2011), a través del Decreto 36651, indica:

- Presentar la documentación que se exige en el presente Reglamento para la emisión de un certificado de origen, así como todo requisito contemplado en el Acuerdo correspondiente.
- Informar de inmediato a la Unidad de Origen cualquier cambio en el proceso productivo que pueda afectar, modificar o eliminar el origen de las mercancías, según los términos del acuerdo correspondiente.
- Cumplir con los requerimientos de información, documentación o inspección que le formule la Unidad de Origen.
- Cancelar las tarifas dispuestas en el presente Reglamento por los distintos servicios brindados por la Unidad de Origen.
- Brindar la colaboración necesaria para que los funcionarios de la Unidad de Origen puedan realizar las inspecciones de forma oportuna y eficaz.
- Conservar toda la documentación de respaldo del origen de las mercancías durante los plazos mínimos establecidos.
- Establecer sistemas y registros contables que permitan determinar el uso, el proceso, la transformación y ubicación de las mercancías.
- Otorgar y emitir bajo fe de juramento la declaración de origen y demás información requerida para la emisión de los certificados de origen.
- Mantener actualizada la información proporcionada a la Unidad de Origen como respaldo a la expedición de los certificados de origen.
- Enviar los informes, reportes y cualquier documento solicitado por la Unidad de Origen en los plazos previstos, así como colaborar con tal autoridad para el ejercicio de sus funciones.

- Otorgar la mayor colaboración a los funcionarios de la Unidad de Origen para el ejercicio de sus funciones de control, incluyendo un área de trabajo con las condiciones básicas y acceso a los sistemas informáticos para que el funcionario pueda ejecutar sus labores, cuando así se requiera.
- Notificar a la Unidad de Origen cuando tenga razones para creer que la certificación o declaración de origen contiene información incorrecta, lo cual deberá hacerlo por escrito y de forma inmediata. (pp.8-9)

Conocimiento de embarque.

Se define como conocimiento de embarque, de acuerdo con PROCOMER (2020), al documento entregado por el transportista internacional confirmando el embarque de las mercancías en el medio de transporte elegido (aéreo, marítimo o terrestre). De acuerdo con este, el documento adopta diferentes denominaciones: *Bill of Lading* cuando es marítimo; guía aérea o *Airway Bill* si es aéreo y carta porte si es terrestre. Por otro lado, Páez (2020) también establece que el conocimiento de embarque corresponde a un contrato estandarizado y contiene una declaración general de las mercancías por movilizar.

De acuerdo con Páez (2020), el conocimiento de embarque debe contener la siguiente información, esto con la finalidad de evitar inconvenientes con los agentes de carga, los exportadores, consignatarios, aduanas y demás figuras involucradas en el proceso logístico. A continuación, se detalla la información principal que debe contener este documento:

- Nombre, dirección y teléfono del exportador y consignatario final, o bien de la persona a la que debe ser notificada una vez el embarque arribe a destino.
- Medio de transporte
- Lugar en el que se entrega la carga, si es marítimo, el puerto; o si es aéreo, la terminal en la que se hace entrega de la carga a la aerolínea.

- Puerto de origen, puerto de destino, nombre del buque, número de vuelo en caso de ser transporte aéreo.
- Número único de conocimiento de embarque.
- Peso, volumen, dimensiones, peso cargable, descripción de la mercancía.
- Intcoterm.
- Firma y sello de la empresa de transporte internacional.

Incoterms

Según Cabrera (2020), en su libro *Manual de uso de las reglas Incoterms 2020*, manifiesta lo siguiente con respecto a los Incoterms:

A principios del siglo XX, la Cámara de Comercio Internacional (CCI), organización que promueve el desarrollo de las relaciones económicas internacionales, creó las reglas Incoterms (acrónimo de International Commercial Terms) con el objetivo de ofrecer una normativa que contribuyese a la normalización, a la seguridad jurídica y al entendimiento en las compraventas internacionales de mercancías. Hasta ese momento, la heterogeneidad en las normas y costumbres comerciales que regulaban las compraventas en cada país provocaba inseguridad jurídica, litigios y problemas de todo tipo que suponían un lastre para el desarrollo del comercio internacional. (p.60)

De acuerdo con lo expresado anteriormente y conforme a la Cámara de Comercio Internacional (ICC), en el 2020, los Incoterms o los International Commercial Terms corresponden a las reglas de términos de intercambio en las relaciones comerciales. Estas reglas le proporcionan tanto a los exportadores como a los importadores una guía específica sobre las obligaciones de cada parte involucrada en la compraventa internacional. Estos términos de intercambio están formados por siglas que contienen un significado específico, fijando así las responsabilidades de las partes.

Seguidamente, se detallan los Incoterms 2020:

- EXW: Ex Works
- FCA: Free Carrier
- FAS: Free Alongside Ship
- FOB: Free on Board
- CFR: Cost and Freight
- CIF: Cost, Insurance and Freight
- CIP: Carrier and Insurance Paid to
- CPT: Carrier Paid to
- DDP: Delivered at Place Unloaded
- DAP Delivery at Place
- DDP: Delivered Duty Paid (Cabrera, 2020, p.61)

Aranceles

La Organización Mundial de Comercio (OMA), en el 2020, indica que los aranceles corresponden a los derechos de aduana aplicados a las importaciones de las mercancías. Estos le proporcionan a los bienes fabricados en un país, una ventaja en relación con los precios sobre los bienes provenientes de otros países. Sevilla (2015) expresa que los aranceles contribuyen en gran medida con los ingresos del Estado, ya que el mismo implementa estas medidas para captar ingresos o bien proteger a industrias nacionales de la competencia extranjera.

Clasificación arancelaria

Con la finalidad de determinar los aranceles por aplicar a las importaciones y exportaciones, se emplea la clasificación arancelaria, mediante la utilización de un sistema armonizado de códigos. De acuerdo con la International Trade Administration de los Estados Unidos (ITA), en una publicación realizada en el 2021:

Los Códigos del Sistema Armonizado (HS) se utilizan comúnmente en todo el proceso de exportación de mercancías. El Sistema Armonizado es un método numérico estandarizado para clasificar los productos comercializados. Las autoridades aduaneras de todo el mundo lo utilizan para identificar productos al evaluar aranceles e impuestos y para recopilar estadísticas. (párr.1)

El Sistema Armonizado es administrado por la OMA y actualizado cada cinco años, esto con la finalidad de ampliar las bases de datos de las mercancías que son comerciadas. Los conjuntos numéricos contenidos dentro de dicho sistema son comúnmente conocidos como partidas arancelarias. El HS asigna códigos de seis dígitos, no obstante, cada país puede agregar más combinaciones numéricas que faciliten la especificación de las características de las diferentes mercancías y así determinar las cargas tributarias asociadas a dichas partidas.

Tratados de Libre Comercio

Los tratados de libre comercio (TLC) corresponden a un acuerdo comercial internacional entre dos o más países, de carácter vinculante y regido por el derecho internacional. Van Den (2014) expresa que el objetivo principal de los TLC es incrementar el comercio internacional de bienes y servicios, así como mejorar las relaciones comerciales y financieras entre los Estados. De acuerdo con Van Den (2014), lo anterior se logra mediante:

La disminución de los trámites burocráticos en lo pertinente a las exportaciones e importaciones entre los países firmantes del convenio; la eliminación de los impuestos aduaneros, el incremento anual paulatino de las cuotas de importación de algunos productos, especialmente los agrícolas, y algunas veces, la eliminación de la visa para los ciudadanos de los países firmantes del convenio comercial. (p.33)

En un principio, con la creación de la Organización Mundial del Comercio y las diferencias negociaciones llevadas a cabo entre países, los Tratados de Libre Comercio implicaban únicamente medidas relacionadas con la reducción de aranceles y cuotas a la importación de ciertos bienes y servicios, como medidas de protección. Sin embargo, a medida que los acuerdos comerciales han evolucionado, han ido más allá de los aranceles y las cuotas de importación hacia las reglas regulatorias y la armonización, incluyendo reglas de patentes, regulaciones de salud y seguridad, estándares laborales y tribunales de inversores.

Beneficios de los tratados de libre comercio

Mediante la negociación de los tratados de libre comercio, los Estados participantes buscan entablar y determinar objetivos y disposiciones que resulten beneficiosos para sus respectivas economías. Como fue mencionado anteriormente, en la actualidad, los TLC implican mucho más que la relación entre países; estos acuerdos permiten reducir o eliminar aquellas barreras al comercio, tanto arancelarias como no arancelarias; fomentan el desarrollo y mejoran la competitividad de las empresas, debido a que estas cuentan con mayor accesibilidad de materia prima y mano de obra.

Por otro lado, los países que forman parte de estos tratados experimentan un incremento en sus flujos de inversión extranjera directa, fomentando espacios que brinden igualdad de condiciones a los inversionistas, otorgando certidumbre y estabilidad a las transacciones financieras. Del mismo modo, ligado a la mayor actividad productiva asociada al incremento en las exportaciones, así como la inversión de nuevas empresas extranjeras en sus territorios, las naciones perciben un decrecimiento en sus tasas de desempleo, ya que se generan nuevas fuentes de empleo (Ministerio de Economía y Finanzas de Perú, 2022, párr. 3).

Dentro de la misma línea de análisis, Van Den (2014) también expresa que los tratados de libre comercio y demás convenios comerciales traen consigo los siguientes beneficios:

- Promover un desarrollo económico integral para reducir la pobreza.
- Estimular la creatividad y la innovación, promoviendo el comercio en los sectores innovadores.
- Establecer reglas que rijan el intercambio comercial entre los países firmantes.
- Asegurar un marco jurídico y comercial para los negocios y las inversiones.
- Implementar el tratado con una cooperación en materia ambiental.
- Permitir a los compradores adquirir sus artículos dentro de una mayor gama de productos disponibles.

Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE)

El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) corresponde a un pilar importante del comercio de Costa Rica; entró en vigor en octubre del 2013 bajo la Ley 9154 publicada en la Gaceta. Según el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), en el 2022, indica que el AACEU regula las relaciones de estos bloques económicos en tres ámbitos específicos: diálogo político, cooperación y la creación de una relación de libre comercio entre los países que conforman la Unión Europea y Centroamérica.

En relación con este acuerdo y los pilares de este, COMEX (2022) también menciona lo siguiente:

Acuerdo tiene la particularidad de ser de aplicación de región a región, lo cual fortalece el proceso de integración económica de los países

centroamericanos, fomenta las relaciones comerciales entre las regiones y permite posicionar a Centroamérica como destino clave para la inversión extranjera directa proveniente del continente europeo. (párr.1)

Las relaciones comerciales entre la UE y Costa Rica se consideran de importante valor para la economía costarricense. El comercio con este bloque económico, de acuerdo con COMEX (2022), creció un 6,4% en comparación con el año en el que fue firmado el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE. Durante el 2021, el país exportó un total de \$2.619 millones en productos, de los cuales destacan los dispositivos médicos, banano, piña, frutas tropicales conservadas en sus jugos, piña congelada, plantas ornamentales, entre otros.

Por otro lado, en materia de importaciones, en el 2021 Costa Rica importó un total de \$1.717 millones en productos como “medicamentos; vehículos para el transporte de personas; productos inmunológicos dosificados; dispositivos médicos; combustibles; alambre de cobre; placas y baldosas para pavimentación; reactivos de laboratorio; preparaciones alimenticias; manufacturas de plástico; entre otros” (COMEX, 2022, párr. 4).

Comercio de mercancías de acuerdo con el AACUE.

Tomando en cuenta la información expuesta en los apartados anteriores, respecto al Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea e identificando los pilares de dicho acuerdo, para la presente investigación se considera de gran relevancia la sección de dicho tratado en lo que respecta al comercio de mercancías. El objetivo principal de dicha sección: “es establecer una zona de libre comercio entre las Partes, reafirmar los derechos y obligaciones entre las Partes bajo el Acuerdo de la OMC” (AACEU, 2013).

En esta sección del acuerdo, se plantean aquellos artículos ligados explícitamente al comercio de mercancías, estipulando el tratado entre naciones, acceso a nuevos mercados, facilitación del comercio, disposiciones en materia de aduanas, cooperación entre países, entre otras; además, dentro de las acciones más relevantes, se encuentran:

- Eliminación de aranceles aduaneros: las partes involucradas en el tratado se comprometen a eliminar las barreras arancelarias al comercio sobre aquellas mercancías originarias de la otra parte.
- Aranceles o impuestos a las exportaciones: de acuerdo con el documento oficial del AACUE (2013), las Partes se comprometen a eliminar todo tipo de derechos o impuestos sobre la exportación de mercancías, salvo disposición en contrario en el Acuerdo.
- *Statu quo*: establece que las Partes no podrán incrementar un arancel aduanero existente o aplicar un nuevo arancel a las mercancías originarias de la otra Parte.
- Trato nacional: los Estados se encuentran obligados a brindarle a las mercancías que comercien entre sí, un trato no menos favorable que el brindado a las mercancías similares que son fabricadas localmente.

Oportunidades del AACUE para las empresas exportadoras costarricenses.

Desde la implementación del AACUE, el país ha experimentado un aumento gradual de las exportaciones con destino a la Unión Europea; los esfuerzos de las instituciones gubernamentales relacionados con la promoción de una oferta exportable diversificada a nuevos mercados ha contribuido con el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre Costa Rica y los países que conforman la Unión Europea, siendo el territorio nacional uno de los principales exportadores en la región centroamericana.

A nivel comercial, la UE representa un mercado aproximado de 512, 4 millones de personas, con un poder adquisitivo promedio de 29 900 euros anuales. De acuerdo con Esquivel (2020): “estos datos reflejan el potencial de compra que posee el mercado europeo. Se trata de una plataforma de comercio fundamental para Costa Rica, favorecida

por un acuerdo de libre comercio que facilita la circulación de bienes y servicios entre ambas regiones” (p.99).

Descrito lo anterior, se entiende que las empresas exportadoras costarricenses poseen una oportunidad exitosa de acceso a los mercados europeos donde, por medio de la aplicación del AACUE, según Esquivel (2020), es una plataforma para la salida de cerca de la mitad de las exportaciones y las compañías pueden optar por beneficios arancelarios que promueven el intercambio de bienes entre las naciones, siendo este acuerdo un pilar fundamental de la economía costarricense.

Unión Europea

La Unión Europea (UE) corresponde a una asociación económica y política que abarca gran cantidad del territorio europeo. Conformada por 27 países, esta entidad geopolítica es única en el mundo; fundamentada en el Estado de Derecho, todas las acciones llevadas a cabo por este conglomerado se rigen mediante los tratados internacionales aprobados de forma democrática y voluntaria por los miembros que la conforman; siendo estos documentos vinculantes que establecen los objetivos de la UE, las normas aplicables a sus instituciones, la manera en que se toman las decisiones y la relación entre los países miembros (Unión Europea, 2023).

Finalizada la Segunda Guerra Mundial, con el objetivo de eliminar las barreras creadas con este conflicto y fomentar la cooperación entre naciones, se da inicio al establecimiento de la Unión Europea; lo anterior con la creación de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero, los tratados de Roma y el nacimiento del Parlamento Europeo. Con los años, se fueron desarrollando diferentes tratados que llegaron a concretar este bloque económico como es conocido hoy.

Dentro de los principales objetivos de la UE, se encuentra promover la paz, libertad, seguridad, bienestar de sus ciudadanos y lograr un desarrollo sostenible basado en el

crecimiento económico de los países miembros. De acuerdo con el Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación del Gobierno de España (2022):

La UE ha contribuido a elevar el nivel de vida de los europeos, ha creado una moneda única y ahora está construyendo progresivamente un mercado único en el que personas, bienes, servicios y capital (las cuatro libertades fundamentales de la UE) circulan entre Estados miembros con la misma libertad que si lo hicieran dentro de un mismo país. Lo que comenzó como una unión puramente económica, ha evolucionado hasta convertirse en una organización activa en todos los frentes, desde la ayuda al desarrollo hasta la política medioambiental. (párr.3)

Características de la economía de la Unión Europea

Mediante la implementación de las diferentes disposiciones que conforman la UE, se ha propiciado el funcionamiento de la Unión Europea como un mercado único compuesto por 27 países, facilitando el intercambio de mercancías dentro del territorio. Según datos proporcionados por la Unión Europea (2022): “el valor total de todos los bienes y servicios producidos, el producto interior bruto (PIB) de la UE en 2021 ascendió a 14,5 billones EUR” (párr.2).

Por otro lado, mediante los esfuerzos de consolidar la estabilidad, la paz y la prosperidad de las naciones que conforman la Unión Europea, han propiciado elevar el nivel de vida de su población; y mediante la implementación del tratado de Maastricht, se crea una moneda universal para los miembros de la UE. Por lo que la instauración del euro fortaleció los lazos entre economías y facilitó el intercambio comercial entre naciones (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación del Gobierno de España, 2022, párr10)

En materia comercial, dentro los datos estadísticos desglosados por dicho bloque económico, se identifica la gran influencia de este dentro del comercio mundial de bienes y

servicios. Se estima que, durante el 2021, representó aproximadamente el 14% el intercambio de mercancías y es uno de los tres principales participantes del comercio después de China y por encima de Estados Unidos (Unión Europea, 2022, párr.3).

Mercado único de la Unión Europea

Posterior a los dos enfrentamientos militares que se vivieron en Europa, la economía de sus países fue gravemente afectada por estos acontecimientos, por lo que resultaba de gran importancia asegurar la supervivencia de estos territorios y fomentar la reconstrucción de sus economías. Por lo anterior, dentro de los principales objetivos de los tratados que establecen la Unión Europea, se encontraba la integración económica de las naciones mediante la creación de un mercado único.

Por medio de la firma del Acta Única Europea en 1986, se crea el Mercado Único de Europa, el cual: “garantiza la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas en el mercado interior único de la UE. Con la eliminación de barreras técnicas, jurídicas y burocráticas, la UE también permite a los ciudadanos desarrollar actividades comerciales y empresariales libremente”. Lo anterior evidencia la integración económica de la región y sus esfuerzos por fomentar el libre comercio de bienes y servicios (Unión Europea, 2022, párr.2).

Si bien esta figura ha resultado ser muy exitosa para la región y facilita gran cantidad de procesos, tanto comerciales como migratorios, en la actualidad todavía existen ciertas áreas; las cuales representan un obstáculo para el mercado único. La fragmentación de los sistemas fiscales nacionales, los diferentes mercados nacionales de servicios financieros, de energía, de transportes, las distintas legislaciones, normas técnicas y prácticas de comercio electrónico son algunos de los puntos a considerar por la organización para generar armonía dentro del mercado (Unión Europea, 2022, párr.4).

Principales características y beneficios del mercado único de la Unión Europea.

Bolitho (2023) categoriza a la Unión Europea como uno de los logros más importantes posguerra que revolucionó la vida de las personas que habitan el continente y el funcionamiento de las empresas que operan dentro de este. La UE corresponde a una de las potencias económicas más importantes del mundo y gracias a la creación del mercado único, facilita la libre circulación de personas y mercancías en el territorio, siendo una de sus principales características.

Por otro lado, Bolitho (2023) indica: “al no haber aduanas ni impuestos para las empresas que compran y venden en la UE; los productos tienen las mismas normas de seguridad y medioambientales” (párr 3). La UE se posiciona ante el mundo como un músculo importante a la hora de negociar tratados internacionales, ya que, aproximadamente, el 31% del comercio mundial es acaparado por esta, donde un 18% hace referencia al intercambio interno que se lleva cabo en la región (párr.8).

Es importante comentar que, si bien los tratados que establece la Unión Europea vinculan exclusivamente a 27 Estados miembros, el mercado único y sus beneficios se extienden a tres países más: Noruega, Suiza y Liechtenstein; lo que amplía los mercados a los que las diferentes empresas pueden acceder. Dentro de la misma línea de análisis, en la UE existen aproximadamente 447 millones de consumidores activos, lo que representa una gran oportunidad para la comercialización de bienes y servicio dentro del territorio (Bolitho, 2023, párr.7).

Desde su creación, los ciudadanos de la Unión Europea se han visto altamente favorecidos; la apertura de fronteras, el libre comercio y tránsito de personas corresponden a los tres principales beneficios que propiciaron el crecimiento económico que ha experimentado la UE. Ciertamente, el mercado único representa un pilar fundamental de la competitividad del continente, y mediante la integración de la región, se han desarrollado millones de puestos de trabajo que impactan positivamente la economía de estos países (Comisión Europea, 2010, p.3).

Mercado

Ramírez (2020, citando a Resico, 2010) expresa que los mercados corresponden a las instituciones económicas en las cuales se produce un intercambio entre oferentes y demandantes de bienes o servicios; siendo el intercambio la forma en la que ambas partes aumentan la disposición, ya sea de un bien o un servicio. Así mismo, el autor menciona que, dentro de un proceso económico, se logran distinguir tres factores importantes: la producción, la comercialización y el consumo; estas actividades son independientes y sucesivas (p.26). Por otro lado, el autor también menciona que se puede definir como:

Los individuos o unidades económicas, así como las familias, empresas u organizaciones realizan actividades económicas basadas en sus propias decisiones partiendo de la existencia de la propiedad privada. Estas actividades se ejecutan dentro de un mercado físico o virtual en donde se reúnen todos los productores y consumidores de un producto y que es regulado por un precio. (pp. 25-26)

Mercado internacional

Los mercados se pueden clasificar de acuerdo con diferentes criterios. En este caso, el mercado internacional se delimita de conformidad con su ubicación geográfica. Este se puede definir como todas aquellas transacciones que involucren el intercambio de bienes y servicios que realizan las empresas fuera del territorio de su propio país y desde el punto de vista de los vendedores, se traduce a realizar exportaciones (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura [IICA], 2018).

Mercado local

De acuerdo con el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (2018), a diferencia del mercado internacional, el mercado local se centra en el territorio del país en el que las empresas se encuentran situadas, ya que este se considera como el conjunto de transacciones entre oferentes y demandantes de bienes y servicios que se efectúan a nivel nacional.

Mercado de la industria alimenticia

El mercado de la industria alimentaria se encuentra altamente diversificado y en crecimiento; en Costa Rica, esta industria representa un aproximado del 15% de las exportaciones que realiza el país, con una oferta exportable de 327 productos. De acuerdo con COMEX (2020), bienes como jarabes y concentrados para bebidas gaseosas, jugos, pulpas y concentrados de frutas, salsas aceite de palma y productos de panadería fina corresponden a los principales actores dentro del mercado (párr.11).

Ventaja Competitiva

Para efectos de la presente investigación, la ventaja competitiva corresponde a todas aquellas características que generan una diferenciación de un bien o un servicio y presenta una ventaja ante otros que se ofertan en una economía. Romero, Sánchez, Rincón y Romero (2020) expresan que la este tipo de ventaja radica en múltiples y variadas actividades que realiza un empresa, desde su diseño, producción, materia prima, entre otras; así mismo, los autores mencionan que:

El desarrollo de una ventaja competitiva está en función de sus recursos y capacidades o competencias. Los recursos, están determinados por la cantidad y calidad que tenga en stock tantos tangibles como intangibles.(p.469)

De acuerdo a lo mencionado anteriormente, la ventaja competitiva se desarrolla en función de los de los diferentes capacidades que posea una persona, empresa o país; en relación con esto, los autores indican que dichas competencias son definidas por tres elementos, “lo que quiere hacer la empresa, lo que sabe hacer la empresa, y lo que puede hacer la empresa.”, siendo realmente importante identificar las fortalezas y las debilidades de una empresa para así reconocer sus ventajas competitivas en el mercado.(p.469)

Ventaja competitiva de la industria agroalimenticia en Costa Rica

En Costa Rica, la industria alimenticia es un pilar fundamental que contribuyen considerablemente al Producto Interno Bruto que genera el país anualmente, de acuerdo con la Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria (2022) este mercado se consolidó como uno de los sectores más dinámicos dentro de la economía del país, siendo esto una de las ventajas competitivas más relevantes, así mismo este sector contribuye con el 5% del PIB, generando más de 100 mil empleos y presentado un incremento anual del 5%.

Dentro de las exportaciones este sector es altamente diverso, con un crecimiento anual promedio de aproximadamente el 5%, las empresas de la industria suple a los mercados internacionales productos únicos y con los estándares de calidad más elevados, siendo esto una ventaja competitiva que poseen dentro de los mercados internacionales sobre aquellos oferentes cuyos productos no cuentan con las mismas características.

Ventaja competitiva del sector de pulpas de fruta congeladas en Costa Rica.

El sector de pulpas de fruta congeladas en Costa Rica se ve altamente beneficiado al desarrollarse en un país en el cual se cuenta con toda la cadena de valor, desde la siembra, el cultivo, la venta y la distribución de las frutas que funcionan como materia prima, hasta plantas de procesamiento y empresas dedicadas a la fabricación de las pulpas. Una de las principales ventajas competitivas que poseen estas empresas es el acceso a frutas tropicales que no son utilizadas para la elaboración de las respectivas pulpas.

Un ejemplo de lo anterior, corresponde a las pulpas de cás, siendo esta una fruta específica del país, las empresas tienen acceso a múltiples proveedores, lo que les permite asegurar la calidad y además contribuir con la creación de nuevas fuentes de empleo dentro del sector agro. Así mismo, otra de las ventajas competitivas más importantes corresponde al trato arancelario preferencial por el cual pueden optar las empresas al exportar sus productos a Europa, ya que en conformidad con el Acuerdo de Asociación entre

Centroamérica y la Unión Europea, las pulpas clasifican como un producto exento del pago de impuestos. (COMEX, 2022)

Cadena de Frío

Se define a la cadena de frío como el conjunto de acciones dentro de la cadena logística, que controla la calidad de un bien fresco o perecedero desde el proceso de fabricación hasta que el consumidor final obtiene dicho producto. Mendoza (2016) expresa que: “estas acciones se realizan mediante el control de temperatura, de humedad, de aislamiento térmico, para impedir que se alteren las características naturales del bien durante el trans- porte, trasbordo y distribución final” (p.69).

El objetivo principal de la cadena de frío es conservar y mantener las propiedades de los productos perecederos dentro de los rangos de temperatura determinados por el fabricante, preservando la estabilidad de estos. Así mismo, Mendoza (2016) indica: “la estabilidad se garantiza mediante el control de las condiciones que la pueden alterar: temperatura, humedad, ventilación, radiaciones y la calidad del envase. La inestabilidad se manifiesta mediante cambios químicos o físicos (olor, sabor, color y consistencia)” (p.76).

Composición de la cadena de frío

La cadena de frío está compuesta por una red compleja de eslabones que pueden contener un margen mínimo de error. Según Mendoza (2016), dichos procesos corresponden al: “almacenamiento, la distribución, embalaje, transporte, cargue y descargue, que necesitan mantener una temperatura y humedad relativas controladas desde la fabricación del producto hasta que llegue al consumidor final” (p.70). A continuación, se especifica detalladamente cada uno de los procesos que integran la cadena de frío de acuerdo con Mendoza (2016).

- Almacenaje previo al transporte: durante este proceso, es importante tener conocimiento extenso de los productos y cuál es el método correcto de

enfriamiento; esto debido a que no todas las mercancías llegan a su punto de congelación o refrigeración de la misma manera. En relación con lo anterior, de acuerdo con Mendoza (2016), generalmente, se utilizan sistemas de almacenamiento como aire frío en cámara, hidrogenado, aire forzado, contacto con el hielo y evaporativo (p.73).

- Embalaje: se utilizan diferentes tipos de embalaje, los cuales están asociados a los requerimientos particulares de cada producto. Mediante la utilización de materiales aislantes y acumuladores de frío, se logra mantener las mercancías dentro de los rangos de temperatura establecidos durante su tránsito (p.75).
- Transporte: este está altamente relacionado con el embalaje que se utilice para proteger la carga, ya que, si contiene agentes enfriantes en su interior y se transporta en una unidad con equipo de frío, se puede experimentar una variación de temperatura, ya que la misma estaría siendo duplicada. Debido a lo anterior, resulta importante conocer los diferentes tipos de transporte refrigerado y cómo estos se adaptan al manejo de las mercancías (p.74).
- Cargue y descargue: este proceso está compuesto por dos factores fundamentales: la temperatura de la unidad de transporte y la temperatura de la mercancía; ambos deben estar bajo el mismo rango. Tanto el cargue como el descargue, idealmente, se deben llevar a cabo en cuartos fríos con temperatura controlada, o bien utilizando mantas o fundas térmicas que crean una barrera aislante que facilita la conservación de la temperatura durante este periodo (p.75).

Temperatura controlada

La temperatura controlada hace referencia al mantenimiento de las mercancías bajo un rango de temperatura constante; generalmente, es utilizada dentro del área de la logística

para detallar que la cadena de frío permaneció intacta. Indica que las mercancías no sufrieron alguna desviación desde el lugar de origen hasta su destino final. Por medio de la utilización de sistemas de controles de temperatura, embalajes especializados y unidades de transporte isotérmicas, permite llevar a cabo movilizaciones de productos susceptibles a los cambios de temperatura, asegurando su correcto manejo (Maresa Logística, 2022, pp.2-7).

Envases, Empaques y Embalajes

Los envases, empaques y los embalajes corresponden a elementos fundamentales de cualquier producto, independientemente de su naturaleza, siempre van a requerir de estos recursos. Su objetivo principal se encuentra ligado con las protecciones de los bienes, asegurando su calidad, seguridad, facilidad de manejo, almacenamiento y transporte de forma óptima; de manera tal que los artículos lleguen al consumidor final cumpliendo con los estándares establecidos por sus fabricantes.

Envase

El envase corresponde al envoltorio que posee un contacto directo con el contenido del producto, esto con la finalidad de resguardarlo de forma adecuada, facilitando su manejo, transporte, manipulación, almacenaje y distribución. Mendoza (2016) expresa que los envases: “es cualquier clase de recipiente: frasco, lata, caja, envoltura, que contiene algún producto o materia” y pueden ser clasificados conforme a los criterios de funcionalidad (p.5).

Funciones de los envases.

Dentro de las principales funciones que cumplen los envases, se encuentra la conservación de las características y propiedades fisicoquímicas de los productos; lo anterior mediante el diseño de recipientes herméticos que eviten la entrada de bacterias, gases y demás elementos que puedan llegar a afectar directamente los artículos. Por otro

lado, Mendoza (2016) expresa que los envases buscan: “contener y organizar el producto en unidades físicas que permitan una adecuada manipulación, transporte y almacenaje” (p.11).

En relación con lo anterior, la autora también expresa que el diseño de los envases debe ser resistente y contener una estructura que facilite la manipulación, el transporte, el almacenaje y el consumo para los compradores. Dentro del proceso logístico, los envases representan un factor fundamental para la movilización de todo tipo de carga, de ahí la importancia de desarrollar envases que se adapten a la naturaleza de los productos y sus necesidades (p.12).

Tipos de envases.

Como fue mencionado anteriormente, existen diferentes tipos de envases, los cuales son clasificados según su funcionalidad, tomando en cuenta factores como la relación que tiene el envase con la mercancía, su capacidad, por constitución, por su fin estratégico, entre otros. A continuación, se detallan los principales tipos de envases.

- Envases primarios: corresponden a los envases que están en contacto directo con el producto y la conservación de sus propiedades están ligadas a estos.
- Envases secundarios o colectivos: estos contienen uno o más envases primarios, de acuerdo con Mendoza (2016), los envases secundarios: “le dan una mejor imagen al producto y tiene como finalidad su protección, servir como medio de presentación y facilitar la manipulación del mismo para su aprovisionamiento en los puntos de venta” (p.7).
- Envase terciario: este puede contener múltiples envases primarios y secundarios agrupados, de manera tal que se facilita la manipulación y el transporte. Este funciona para distribuir, unificar y proteger el producto a lo largo de la cadena comercial (Mendoza, 2016, p.7).

- Envases de líneas de productos: este tipo contempla la utilización de un tipo de envase con características físicas similares que faciliten la identificación de una misma línea de productos, esto por medio de la utilización de colores, dibujos, formas, etc. (Mendoza, 2016, p.10).
- Envases según la capacidad de los productos: este tipo de envases se subdivide en unitario y múltiple, donde el tipo de envase es diseñado para contener, en el caso unitario, una única unidad del bien. Por su parte, los envases múltiples contienen uno o más artículos.

Empaque

Mejía, Soto, Gámez y Moreno (2014, citando a Saghir, 2004) expresan que el empaque corresponde a un sistema coordinado que se utiliza para preparar las mercancías de manera segura, eficiente y efectiva; para el manejo, almacenaje, transporte y distribución de las mercancías. El empaque pretende agrupar las diferentes unidades de productos ya envasados, de acuerdo con la naturaleza de las mercancías; de manera tal que se puedan simplificar las manipulaciones durante la cadena logística.

El diseño y los materiales por utilizar para la elaboración de los empaques están ligados a la composición, características, naturaleza y dimensiones de los productos. Dentro de las principales materias primas que se pueden utilizar para la fabricación de los empaques, se identifica el cartón corrugado, el plástico, el aluminio, papel y madera como las opciones por excelencia seleccionadas por las empresas para resguardar sus productos a lo largo del proceso logístico (Nasaopack, 2021).

Empaque de productos congelados.

Con el aumento de la industria de productos congelados de diferentes índoles, las empresas que brindan soluciones de empaques han invertido en el desarrollo de una serie de empaques que se adapten al sector de congelados. De acuerdo con Litotec (2021), los

materiales utilizados para fabricar dichos empaques deben cumplir con características específicas que aseguren la protección de la mercancía ante agentes externos como los microorganismos, humedad, presión, suciedad, entre otros; y, a su vez, ser compatibles con entornos de bajas temperaturas, facilitar el enfriamiento rápido y optimizar el espacio (párr.8).

Embalaje

El embalaje corresponde al proceso complementario al empaque que conlleva la agrupación de los productos ya empacados, para así resguardarlos y facilitar las operaciones dentro de la cadena logística, enfocándose, principalmente, en el transporte, la distribución y el almacenamiento. Al igual que los envases y los empaques, hay que tomar en consideración características especiales de las mercancías para llevar a cabo este proceso, dentro de las cuales, destacan: la naturaleza de la carga, condiciones de manipulación y medios de transporte por utilizar (Mendoza, 2016, p.19).

Por lo descrito anteriormente, existen diferentes materiales que son utilizados por las empresas para embalar sus cargas. Mendoza (2016) presenta la siguiente tabla donde se especifican las materias primas, las ventajas y desventajas de embalar las cargas con dichos materiales.

Tabla 1. Tipos de embalaje

I. Plástico	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • Es un material altamente resistente. • Se pueden elaborar piezas de diferentes formas y dimensiones con exactitud 	<ul style="list-style-type: none"> • Alto costo del material. <p>Ejemplo: envases para aceites comestibles, aceite automotor, jugos, bebidas gaseosas, etc.</p>
II. Papel	

<p style="text-align: center;">Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Es práctico y económico. • Es un material amigable con el medio ambiente. • Seguro y brinda protección contra el polvo. 	<p style="text-align: center;">Desventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • No se puede utilizar con productos húmedos. • Es inestable en el modo de acomodo vertical. Ejemplo: envolturas para caramelos, envolturas de productos industriales.
III. Cartón	
<p style="text-align: center;">Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Material de bajo costo. • Superficies amplias. • Gran facilidad para sellar las cajas. 	<p style="text-align: center;">Desventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • No ofrece protección contra los gases. • Es sumamente vulnerable a las grasas y al agua. Ejemplos: embalajes para frutas y verduras frescas, cajas para jugos.
IV. Metal	
<p style="text-align: center;">Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Material de gran solidez. • Fácil de estibar. • Es reutilizable. • Altamente resistente. • Brinda gran seguridad. 	<p style="text-align: center;">Desventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Es un material altamente oxidable. • No se puede someter a altas temperaturas. <ul style="list-style-type: none"> • No es biodegradable.
V. Vidrio	
<p style="text-align: center;">Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentación transparente. • Fácil de estibar. • Material de fácil eliminación. 	<p style="text-align: center;">Desventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sumamente frágil a los golpes. • Es muy voluminoso y pesado.
VI. Madera	
<p style="text-align: center;">Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Puede ser reutilizado, reciclado o incinerado. • Sus residuos no afectan el medio ambiente. 	<p style="text-align: center;">Desventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se deteriora con los rayos del sol. <ul style="list-style-type: none"> • Se pudre con la humedad. • Requiere de tratamientos especiales

<ul style="list-style-type: none"> • Facilita el trabajo. • Es material rígido y brinda buena seguridad. 	
---	--

Nota: Mendoza (2016, pp. 19-20).

Embalaje isotérmico.

Los embalajes isotérmicos, de acuerdo con la empresa Kartox (2021) especialista en embalajes:

Se trata de un tipo de embalajes que mantiene la temperatura en unos parámetros determinados y lo hace por sí mismo, incluso aunque se utilice un transporte no refrigerado. Para ello, se utiliza una serie de materiales protectores con propiedades aislantes y unos acumuladores de frío que se introducen dentro de la propia caja. Esta combinación hace que el contenido esté protegido tanto ante golpes y problemas durante la manipulación como, obviamente, ante los cambios de temperatura. (párr.2)

Tipos de embalaje isotérmicos.

Con la finalidad de mantener la cadena de frío y preservar las mercancías sensibles a la temperatura, a lo largo del tiempo, las empresas especialistas en embalajes han perfeccionado y desarrollado nuevas formas de proteger y mantener este tipo de productos. Existen diferentes tipos de embalajes isotérmicos y la selección entre uno u otro varía de acuerdo con características como peso, volumen, rango de temperatura, tiempo de tránsito y la naturaleza de la carga.

Embalaje isotérmico activo.

Este corresponde a un sistema de embalaje que utiliza herramientas electrónicas alimentadas por una fuente de energía que permiten mantener las mercancías bajo un rango de temperatura establecido por medio de control termostático. Juárez (2022) expresa que

dichos sistemas son los contenedores de transporte, conocidos como contenedores *reefer*, con una capa exterior dura y asilada que son programados para conservar los bienes bajo los límites térmicos indicados (p.10).

Este tipo de contenedores se encuentran disponibles para todas las modalidades de transporte (marítimo, terrestre y aéreo). Están diseñados con aislantes térmicos en sus paredes para evitar que la temperatura externa afecte la del interior del contenedor. Como fue mencionado en el párrafo anterior, estos funcionan por medio de una conexión eléctrica que permite conservar en su interior la temperatura específica a la que deben permanecer las mercancías, utilizando una unidad refrigerante que posibilita la circulación de aire frío.

Embalaje isotérmico pasivo.

El embalaje isotérmico pasivo corresponde a la utilización de materiales aislantes y refrigerantes que permitan mantener los productos a un rango de temperatura específica. Según Juárez (2022): “este sistema de embalaje protege el contenido del ambiente circundante, manteniendo su temperatura dentro de un rango aceptable durante un periodo de tiempo definido, a pesar de las temperaturas externas”; lo que facilita el transporte y la conservación de las mercancías.

A continuación, se detallan los principales tipos de embalajes isotérmicos que son utilizados por las empresas para preservar su cadena de frío.

Tabla 2. Embalaje isotérmico de un solo uso

Nombre	Autonomía	Rango de temperatura	Descripción
LipBox	24 a 48 horas (con acumuladores de frío / hielo)	Refrigerado (+2 a +8 °C) Ambiente	Corresponde a una caja de poliestireno extruido, cubierto con un film de aluminio y con un espesor de hasta 5mm. Su mayor

	seco).	(+15 a +25 °C)	atractivo es que permite mantener la cadena de frío y transportar productos utilizando el volumen total de su embalaje. Así mismo, este corresponde a un embalaje plegable, lo que facilita su almacenamiento previo a su uso. El Lipbox es utilizado generalmente para el transporte de productos farmacéuticos, químicos, flores, frutas, verduras, entre otros.
Contenedor CIPU	96 a 120 horas (con acumuladores de frío / hielo seco).	<p>Congelado (hasta -20 °C)</p> <p>Refrigerado (+2 a +8 °C)</p> <p>Ambiente (+15 a +25 °C)</p>	Este corresponde a un embalaje fabricado a base de poliuretano de alta densidad, con un grosor de pared de entre 40 y 60 mm, lo que permite que sea estable y ligero. Se caracteriza por su durabilidad y su capacidad aislante facilitando el transporte de mercancías termosensibles con tiempos de tránsito extensos, incluso bajo condiciones extremas. Este tipo de embalaje es utilizado tanto por la industria médica-farmacéutica como en el sector agroalimenticio.
Bolsas refrigerantes	6 horas	Refrigerado (+2 a +8 °C)	Este embalaje es empleado por las industrias médica y farmacéutica para el transporte de muestras biológicas. Es un tipo de bolsas recubiertas con una película

			metálica e integrada con gel eutéctico, el cual es congelado previo a su uso y permite mantener los productos refrigerados mientras este se descongela, teniendo solo 6 horas de autonomía.
Greenin SU	24 a 48 horas (con acumuladores de frío / hielo seco).	Congelado (hasta -20 °C) Refrigerado (+2 a +8 °C	Es un embalaje amigable con el medioambiente desarrollado por la empresa Tempack. Este corresponde a una caja externa de cartón que cuenta con unos <i>inlays</i> (aislante) elaborados a base de algodón desechado creando capas de aislamiento. Con la utilización de acumuladores de frío, este embalaje facilita el transporte de mercancías que requieran permanecer a temperaturas controladas durante su tiempo de tránsito.

Nota: elaboración propia con datos de Tempack (2023) (pp.7-10).

Tabla 3. Pallets y fundas isotérmicas

Nombre	Autonomía	Rango de temperatura	Descripción
Pallets	Hasta 120 horas (con acumuladores de frío / hielo seco	Congelado (hasta -20 °C) Refrigerado	Este tipo de pallets son utilizados especialmente para envíos donde el tiempo de tránsito es extenso. Su diseño se adapta a las

).	(+2 a +8 °C) Ambiente (+15 a +25 °C)	medidas de un pallet de exportación, optimando la capacidad de carga a lo largo de la cadena logística. Mediante la utilización de aislantes y acumuladores de frío, permiten mantener la temperatura garantizando la protección térmica, por ello este tipo de embalaje es utilizado por gran variedad de industrias para la movilización de sus productos.
Fundas de pallets	Hasta 24 horas	Congelado (hasta -20 °C) Refrigerado (+2 a +8 °C) Ambiente (+15 a +25 °C)	Estas corresponden a una cubierta fabricada a base de poliéster y un recubrimiento de PVC y polietileno que permiten minimizar las desviaciones de temperatura por medio de esta barrera de aislamiento. Estas son utilizadas, principalmente, para el almacenamiento, transporte y manipulación de mercancías que han sido paletizadas y deben mantenerse dentro de un rango de temperatura controlado, además, durante su logística se ve interrumpida la cadena de frío generando picos de temperatura durante el proceso de carga, descarga, <i>cross docking</i> , entre otros.

Nota: elaboración propia con datos de Tempack (2023) (pp.11-12).

Acumuladores de frío o geles fríos.

Estos corresponden a una serie de dispositivos que contienen una mezcla de poliacrilato de sodio que posibilita congelar y mantener a una temperatura controlada durante el proceso de transporte y almacenamiento de mercancías termolábiles. Estos deben ser congelados previo a su uso; así mismo, al momento de ser utilizados, es importante tomar en consideración la naturaleza de la mercancía y el rango de temperatura se debe mantener, para así embalar de manera correcta y no causar daños a la carga.

Como se puede evidenciar en la tabla 2, los embalajes pasivos contemplan la utilización de este tipo de agente para preservar la cadena de frío y evitar percances que podrían llevar a romperla. De ahí la importancia y el cuidado que hay que prestar a la autonomía que posean los embalajes, ya que algunos están ligados a los acumuladores de frío y estos también cuentan con una vida útil determinada; una vez consumida, si la mercancía no es ingresada a cámaras de refrigeración o congelamiento, se puede llegar a romper la cadena; lo que muestra que estos geles son un elemento imprescindible (Garzón, 2013).

Hielo seco.

El hielo seco corresponde a un producto compuesto por dióxido de carbono solidificado. De acuerdo con Vera (2020) citando a Linde (2011), este producto, generalmente, se encuentra a $-84\text{ }^{\circ}\text{C}$ y se condensa a los -78°C a presión atmosférica; lo que indica que, a temperatura ambiente, este se sublima sin dejar residuos de humedad. Así mismo, Vera (2020) también menciona:

Debido a sus propiedades inoloras e incoloras, además de no poseer propiedades contaminantes para el consumo humano, se lo suele usar en el

transporte y conservación de alimentos, donde se ha encontrado diversas aplicaciones en función de las necesidades de distintos clientes. (p.3)

El hielo seco suele utilizarse para productos que deben permanecer a temperaturas muy bajas o en estado de congelación; sin embargo, en ocasiones, puede ser excesivo para mercancías que no requieren temperaturas tan extremas. Cuando el hielo seco es utilizado como complemento del embalaje de las mercancías, su objetivo principal es mantener la carga fría y dentro del rango establecido. Si bien este no es tóxico ni representa un riesgo a la salud humana, es importante que el producto no entre en contacto con este agente, ya que podría ocasionar daños durante el tránsito (UPS, 2023).

Medios de Transporte

Los medios de transporte, de acuerdo con Páez (2020), corresponden a las diferentes modalidades de transporte que se utilizan para la movilización de personas y mercancías. Entendiendo que, con los años, el transporte ha sido un factor de gran impacto para el desarrollo de las economías a nivel mundial, los medios que se utilicen para llevar a cabo este desplazamiento inciden en la competitividad de la oferta de bienes y servicios que ofertan las empresas, tanto en los mercados locales como en los internacionales (párr.2).

Aéreo

Se define el medio de transporte aéreo como el servicio de movilizar de un lugar a otro a pasajeros o mercancías, por medio de aeronaves. En sus inicios, este medio de transporte fue diseñado únicamente para trasladar personas; sin embargo, con los avances tecnológicos y el desarrollo de aviones cargueros, así como el uso de contenedores aéreos, año tras año incrementa el volumen de mercancías que son transportadas por este medio. Según indica Mendoza (2016):

El transporte aéreo es considerado como el medio de transporte más costoso de la actualidad; sin embargo, las nuevas tendencias globales, que exigen

rapidez en las entregas y movimientos desde y hacia lugares cada vez más apartados los unos de los otros, han dado a este sistema de transporte un evidente atractivo. (p.52)

Lo descrito anteriormente representa el motivo principal por el cual muchos empresarios deciden optar por la utilización de este medio de transporte; a pesar de su alto costo, este resulta beneficioso, ya que permite disminuir tiempos de tránsito, los tiempos de entrega son más rápidos y, aunado a esto, corresponde a uno de los medios de transporte más seguros para la movilización de mercancías perecederas, termolábiles y de alto valor (Mendoza, 2016, p.58).

Marítimo

El transporte marítimo ha sido el método de movilización por excelencia desde las civilizaciones antiguas para trasladar personas y mercancías. Con el paso de los años y gracias a los avances en la construcción y la tecnología, ha permitido el desarrollo de una industria especializada que facilita el transporte de mercancías alrededor del mundo, minimizando los costos asociados a dicho traslado y promoviendo el crecimiento de infraestructura portuaria de los diferentes países.

En relación con lo descrito en el párrafo anterior, uno de los principales atractivos de este medio de transporte, aparte de sus bajos costos, corresponde a la capacidad de carga con la que cuentan los buques modernos, facilitando la movilización de mercancías de gran peso, volumen, dimensiones, así como flexibilidad en los materiales por transportar. Dentro de la misma línea de análisis, Mendoza (2016) menciona:

El transporte marítimo es el principal medio de transporte en el ámbito del comercio internacional de grandes cantidades de productos frescos. Su uso es sumamente frecuente en mercados de reposición no urgente, dado que regularmente es empleado en distancias largas y en transporte de grandes cantidades de mercancía. (p.41)

Lo anterior expone una de las características que resulta menos atractivas para ciertas industrias, el transporte marítimo supone un tiempo de tránsito más extenso en comparación con el aéreo, lo que, en ocasiones, puede generar distorsiones dentro de la cadena de suministros. Ahora bien, con un proceso de planeación correcto, es posible mitigar el impacto que dicho periodo y tránsito puede tener y realizando un análisis de costo-beneficio, se identifica como un medio de transporte idóneo para las empresas, de acuerdo con la naturaleza de sus productos.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018), existen dos diferentes tipos de enfoques que puede tener una investigación: cuantitativo y cualitativo. La selección de estos estará definida por la ruta de estudio que decida tomar el investigador. Los autores establecen que estos métodos hacen uso de herramientas similares y relacionadas entre sí que facilitan la generación de conocimiento. A continuación, se detallan dichas estrategias:

- Llevan a cabo la observación y evaluación de fenómenos.
- Establecen suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación realizadas.
- Demuestran el grado en que las suposiciones o ideas tienen fundamento.
- Revisan tales suposiciones o ideas sobre la base de las pruebas o del análisis.
- Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para esclarecer, modificar y fundamentar las suposiciones e ideas o incluso para generar otras (p.390).

Cualitativo

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

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

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

construyendo conforme al contexto y los eventos que ocurren conforme se desarrolla el estudio.” (p. 7). De igual forma, los autores Hernández *et al.* (2018) sostienen:

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

Así mismo, Hernández y Mendoza (2018) expresan que, desde los inicios de la investigación, es importante realizar una revisión de la literatura, como las mencionadas anteriormente, y esta puede ser utilizada para complementar cualquier fase del proceso investigativo, desde el capítulo uno con el planteamiento del problema hasta el análisis de resultados, el cual corresponde a uno de los últimos capítulos de la investigación.

Esta investigación se considera cualitativa, ya que se pretende profundizar en el proceso de internacionalización de pulpas congeladas a mercados europeos. Del mismo modo, la autora del presente trabajo aspira a determinar el proceso logístico y los requisitos específicos para llevar a cabo la exportación y la venta de estos bienes, así como los mercados del continente europeo que resultan viables para la internacionalización del producto.

Diseño

El diseño corresponde a los diferentes abordajes que se utilizan para dar respuesta al planteamiento de problema, de acuerdo con Hernández *et al.* (2018): “el diseño, al igual que la muestra, la recolección de los datos y el análisis, va surgiendo desde el planteamiento del problema hasta la inmersión inicial y el trabajo de campo y, desde luego, sufre modificaciones, aun cuando es más bien una forma de enfocar el fenómeno de interés” (p.524).

Fenomenología empírica

Experiencia compartida: su propósito es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias. Se obtiene la perspectiva de los participantes. Se explora, describe y comprende lo que los individuos tienen en común de acuerdo con sus experiencias ante determinado fenómeno: sentimientos, emociones, etc. El investigador trabaja directamente con los participantes y la esencia de la experiencia compartida. Ver página 551 de Hernández y Mendoza (2018).

Este tipo de diseño también se apoya en la temporalidad (tiempo vivido), espacialidad (espacio vivido), corporalidad (cuerpo vivido) y la relacionalidad o la comunidad (relación humana vivida); esto con el fin de contextualizar, describir y entender los fenómenos desde el punto de vista de cada participante y desde la perspectiva construida colectivamente por la muestra de investigación.

Investigación acción

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

De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018), el diseño de investigación– acción, tiene como objetivo principal: “comprender y resolver problemáticas específicas de una colectividad vinculadas a un ambiente (grupo, programa, organización o comunidad)”, en este caso, es el proceso de internacionalización de las pulpas de fruta congeladas a los mercados europeos. Así mismo, los autores señalan que este diseño pretende brindar

información que resulte oportuna y que guíe la toma de decisiones en los diversos proyectos, procesos y reformas estructurales.

Población y Muestra

Población

De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018), son todos los casos que concuerdan con determinadas características. Las poblaciones deben situarse de manera concreta por sus características de contenido, lugar, tiempo y accesibilidad, para esto se debe delimitar la unidad a estudiar. Así mismo, corresponden a un conjunto finito o infinito con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación, queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio.

- Unidad de muestreo: determinar el tipo de estudio a elegir para definir la población de estudio.

Muestra

La muestra corresponde a un subgrupo de la población o universo que interesa al investigador, y será de quienes se obtendrá la información. Además, deberá ser una muestra probabilística o no probabilística, representativa de la población, dependiendo del enfoque y diseño de esta. Así mismo, de acuerdo con Hernández y Mendoza (2018): “cuando se determina la muestra en un estudio se toman dos decisiones fundamentales: el número de casos a incluir (tamaño de muestra) y la manera como se va a seleccionar estos casos” (pp.649-650).

- Muestra no probabilística: la elección no depende de la probabilidad, no es mecánico ni basado en una fórmula, sino de los criterios de los objetivos específicos y planteamiento del problema.

Muestra cualitativa.

Hernández y Mendoza (2018) expresan que el tamaño de la muestra o números de casos o unidades de muestreo se define a partir de: naturaleza del fenómeno, capacidad operativa de recolección y análisis, entendimiento del fenómeno, saturación de categorías. Por otro lado, los autores plantean que: “la muestra planteada inicialmente puede ser distinta a la muestra final, es posible agregar casos que no se habían contemplado o excluir otros que sí se tenían en mente” (p. 429).

La muestra se determina durante o después de los primeros ajustes de la investigación, es tentativa y se puede ajustar en cualquier momento, no es probabilística, no busca generalizar resultados, sino profundizar en el fenómeno que se estudia. Además, no es necesario que sea representativa de la población. En ocasiones, una misma investigación cualitativa requiere de muestreo mixto o combinación de muestreos, si el diseño así lo requiere (Hernández y Mendoza, 2018, p.427).

Tipos de muestra cualitativa.

- Voluntarios (ciencias sociales y médicas).
- Expertos (exploratorias para generar hipótesis).
- Casos-tipo (riqueza, profundidad y calidad de la información, no la cantidad ni la estandarización).
- Por cuotas (estudios de opinión y mercadotecnia).
- Diversas o de máxima variación (mostrar distintas perspectivas y representar la complejidad del fenómeno estudiado, o bien documentar la diversidad de casos para localizar diferencias y coincidencias, patrones, particularidades).
- Homogéneas (las unidades tienen un mismo perfil o características o comparten rasgos similares. Su propósito es centrarse en el tema por investigar o resaltar situaciones, procesos o episodios en un grupo social).
- En cadena o por redes (participantes clave y conocidos o quienes pueden aportar datos relevantes).

- De casos extremos (evaluar características, grupos o situaciones alejadas de la normalidad o de prototipos).
- Por oportunidad (casos que se presentan de manera fortuita).
- Teóricas o conceptuales (cuando el investigador necesita entender un concepto o teoría puede muestrear casos que le sirvan para este fin).
- Confirmativas (la intención es sumar nuevos casos cuando en los ya analizados se presenta alguna controversia o resultados diferentes).
- De casos importantes o críticos (casos del ambiente que no deben quedar por fuera).
- Por conveniencia (casos disponibles a los que se tiene acceso).

Tabla 4. Muestra de Investigación

Entrevistado	Puesto	Razón
Entrevistado 1	Asesora de comercio exterior de PROCOMER.	Persona con conocimiento en estudios de mercado internacionales que permiten identificar la viabilidad de los mercados europeos para la internacionalización de pulpas congeladas.
Entrevistado 2	Gerente General de pyme costarricense	Persona con conocimiento en el proceso de internacionalización de empresas, dedicada a la fabricación de pulpas congeladas y productos derivados de fruta.
Entrevistado 3	Gerente General	Persona con conocimiento en el proceso logístico y de

		importación de pulpas de fruta a España.
Entrevistado 4	Operativo de exportaciones e importaciones aéreas.	Persona encargada del proceso logístico para exportaciones e importaciones aéreas en empresa de logística internacional.
Entrevistado 5	Operativo de exportaciones e importaciones marítimas.	Persona encargada del proceso logístico para exportaciones e importaciones marítimas en empresa de logística internacional
Entrevistado 6	Encargado de logística	Persona encargada de llevar a cabo la logística de exportación y distribución
Entrevistado 7	Agente Aduanal	Persona con conocimiento de requisitos aduanales para la exportación de pulpas de fruta congeladas
Entrevistado 8	Agente Aduanal	Persona con conocimiento de requisitos aduanales para la exportación de pulpas de fruta congeladas

Nota: elaboración propia (2023).

Unidad de Análisis

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

1. El investigador revisa todo el material (conjunto de datos).
2. Se identifica un tipo de segmento para ser caracterizado como unidad constante).
3. Codificar para determinar pertinencia: codificación abierta (comparar unidades de análisis para determinar categorías relevantes para el planteamiento del problema).
4. El investigador puede mantener o cambiar la unidad.
5. UNIDAD – CATEGORÍA – CODIFICACIÓN (todas relacionadas unas con otras).
6. Categorías de análisis: técnicas para generarlas:
 - a. AGRUPAMIENTO: anotar temáticas vinculadas al planteamiento, señalar cuáles son comunes (se repiten una y otra vez) y, por último, se agrupan.
 - b. TÉCNICAS DE ESCRUTINIO:
 - i. REPETICIONES: la más fácil para identificar categorías.
 - ii. CONCEPTOS LOCALES o usados frecuentemente en el contexto del estudio (expresiones reveladoras propias del ambiente al que pertenece el colaborador).

- iii. METÁFORAS Y ANALOGÍAS (ayuda a localizar categorías con significado).
- iv. TRANSICIONES (cambios que ocurren de manera natural en conversaciones e interacciones).
- v. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS (del lenguaje verbal y no verbal).
- vi. CONECTORES LINGÜÍSTICOS Y ADVERBIOS, PRONOMBRES O SIMILARES (grupos de palabras y términos que las conectan).
- vii. DATOS PERDIDOS O NO REVELADOS (preguntarse qué falta o perdido).
- viii. MATERIAL VINCULADO A LA TEORÍA (se examina el ambiente o contexto, las perspectivas de los participantes y sus percepciones y lo que piensan de otras personas, entre otros. Relación entre las categorías y las preguntas de investigación y también buscar nuevas perspectivas).

Tabla 5. Unidades de análisis

Objetivo	Unidad	Categoría	Definición conceptual	Instrumentalización
Identificar los mercados europeos que resultan viables para la internacionalización de dicho producto.	Viabilidad	Poder adquisitivo Consumo de frutas tropicales Capacidad de producción Músculo financiero	García (2017) indica que la viabilidad se puede definir como la posibilidad de que un proyecto o negocio se pueda llevar a cabo de forma exitosa.	1 - 5
Examinar los requisitos necesarios para la internacionalización del producto en cuestión.	Requisitos	Notas técnicas Etiquetado Certificado de Origen Clasificación Arancelaria	Según la Real Academia Española (2022), los requisitos corresponden a “Circunstancia o condición necesaria para algo”.	6 - 10
Determinar el proceso logístico necesario para la internacionalización de pulpas congeladas.	Proceso logístico	Etapas Barreras Negociación Medio de transporte Almacenaje Tiempos de Tránsito Tarifas	De acuerdo con el Council of Supply Chain Management Professional (2022), indica que el proceso logístico abarca la planeación y gestión de todas las actividades involucradas en el abastecimiento y la adquisición, la conversión y todas las actividades de gestión logística.	11- 16

Nota: elaboración propia, 2023.

Instrumentos Utilizados en la Investigación

Cuestionario

De acuerdo con lo descrito por Hernández y Mendoza (2018), en su libro *Metodología de la Investigación*, el cuestionario corresponde a uno de los instrumentos más utilizados para la recolección de datos. Este consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables que se deseen investigar; estas preguntas pueden ser cerradas o abiertas, las cuales dependen del problema en investigación. En el cuestionario aplicado en el presente trabajo, las preguntas, en su mayoría, son abiertas; ya que este estilo proporciona información más amplia y que resulte relevante para la investigación en curso.

Entrevista

Hernández y Mendoza (2018) definen la entrevista cualitativa como: “una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados)” (p.49). Así mismo, los autores mencionan que las entrevistas se dividen en estructuradas, semiestructuradas y no estructuradas o abiertas. Por lo cual, con la finalidad de obtener la mayor cantidad de información de los entrevistados, se utiliza el método de entrevista semiestructurada.

Así mismo, Hernández y Mendoza (2018) indican que esta clase de entrevistas: “se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información” (p.449). Por otro lado, resulta importante mencionar que existen diferentes tipos de entrevistas, a continuación, se describen, así como los múltiples factores por considerar durante la aplicación de este instrumento.

- **Estructuradas** (siguiendo una guía de preguntas específicas).
- **Semiestructuradas** (guía de asuntos o preguntas, pero hay libertad de agregar preguntas adicionales).
- **No estructuradas o abiertas** (guía general de contenido y el entrevistador tiene la libertad de ser flexible en la administración).

Elementos para comprender la entrevista cualitativa

- **Mundo de la vida** (es la vida de la persona y su relación con la propia vida).
- **Significado** (descubrir e interpretar el significado de los temas centrales del mundo del entrevistado).
- **Cualidad** (conocer lo expresado en un lenguaje común y corriente y no busca cuantificar).
- **Descripción** (descripciones relevantes de la vida de las personas).
- **Especificidad** (situaciones específicas y no opiniones generales).
- **Ingenuidad propositiva** (el entrevistador mantiene apertura plena a cualquier fenómeno inesperado o nuevo, en vez de anteponer ideas y conceptos preconcebidos).
- **Focalización** (centrarse en determinados temas, no está estrictamente estructurada con preguntas estandarizadas, pero tampoco totalmente desestructurada).
- **Ambigüedad** (las expresiones de las personas, a veces, pueden ser ambiguas, reflejando así las contradicciones con las que vive una persona en su mundo).
- **Cambio** (el proceso de ser entrevistado puede producir introspección, por lo que, en el proceso, se pueden cambiar descripciones o significados de cierto tema).

- **Sensibilidad** (diferentes entrevistadores propician distintas respuestas sobre determinados temas, dependiendo de su sensibilidad).
- **Situación interpersonal** (el conocimiento se producirá a partir de la interacción personal durante la entrevista).
- **Experiencia positiva** (se pueden obtener visiones nuevas).

Planeación de una entrevista

- **Selección del tema** (clarificación conceptual y análisis teórico del tema que se investigará).
- **Diseño** (uno de los siete).
- **Entrevista** (una guía y actitud reflexiva ante el conocimiento).
- **Transcripción** (el material obtenido implica convertirlo en material escrito).
- **Análisis** (se requiere decidir sobre la base de las preguntas y de los objetivos del estudio, cuál paradigma interpretativo será el más adecuado).
- **Verificación** (confiabilidad y validez, consistencia de los resultados).
- **Preparación del informe** (consistencia en los criterios científicos y éticos de la investigación. Requiere una redacción que facilite su lectura).

Proceso para la Recolección y Análisis de Datos

Los autores del libro Metodología de la Investigación, Hernández y Mendoza (2018), indican que la recolección de datos dentro del enfoque cualitativo resulta

fundamental para obtener datos que se conviertan en información relevante para la investigación. Dentro de la misma línea de análisis, los autores mencionan que este proceso: “ocurre en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes o unidades de muestreo” (p.443).

Así mismo, los autores expresan que es importante hacer uso del instrumento para la recolección de datos, el cual, para el presente trabajo, corresponde al cuestionario; sin embargo, Hernández y Mendoza (2018) resaltan la importancia del investigador durante todo este proceso. La recolección de datos no solo es posible por medio de los instrumentos mencionados, sino que, más allá de estos, el investigador puede trabajar con múltiples fuentes de información, como las que fueron mencionadas anteriormente y al inicio de este capítulo.

Por otro lado, se encuentra el proceso de análisis de datos, Hernández y Mendoza (2018) en su libro describen los pasos a seguir una vez recabada la información. En primera instancia, es importante realizar una revisión de los datos recolectados para así revisar si la información resulta relevante para la investigación. Así mismo, los autores aconsejan organizar los datos recaudados para que el proceso de análisis se facilite.

Dentro del presente trabajo investigativo, como medio para la recolección de datos, se hace uso del cuestionario y la entrevista, instrumentos descritos anteriormente. Si resulta de interés para el lector, dentro de la sección de anexos, puede encontrar las preguntas formuladas para la utilización de dichos instrumentos. Una vez obtenida la información correspondiente por parte de la muestra, se procede a efectuar el análisis de esta, por medio de las categorías de análisis descritas previamente.

Fuentes Información

Fuentes primarias

Según Hernández y Mendoza (2018), en su libro *Metodología de la Investigación*, las fuentes primarias son aquellas que proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que incluyen los resultados de los estudios correspondientes. Las fuentes primarias son: libros, antologías, artículos de publicaciones periódicas, monografías, tesis y disertaciones, documentos oficiales, reportes de asociaciones, trabajos presentados en conferencias o seminarios, artículos periodísticos, testimonios de expertos, entre otros.

Para la investigación en curso, de acuerdo con lo expresado por Hernández y Mendoza (2018), la autora del presente trabajo emplea las fuentes primarias mediante la utilización de tesis universitarias, orientadas al área de la fabricación de pulpas congeladas, su exportación y logística internacional. Así mismo, se toman en cuenta estudios formales de instituciones internacionales, al igual que literatura (libros, publicaciones científicas), que permitan dotar de conocimiento en materia de manejo de productos termolábiles, mercados internacionales e internacionalización.

Por otro lado, también se utilizan los datos proporcionados por la muestra de investigación; compuesta por especialistas en el área de la logística internacional, procedimientos aduaneros y personas que forman parte del mercado de las pulpas de fruta congeladas; para que, mediante la aplicación de los diferentes métodos de recolección de datos descritos en el presente capítulo, se obtenga información de primera mano que permita dar respuesta a la pregunta planteada al inicio del escrito.

Fuentes secundarias.

Hernández y Mendoza (2018) plantean que las fuentes secundarias, también conocidas como fuentes indirectas, son aquellas que incluyen material que ya ha pasado por un proceso de análisis de otros expertos. Estas fuentes de información están presentes en libros de crítica y, en general, en las interpretaciones específicas que se han hecho acerca de un tema. Los autores de *Metodología de la Investigación* indican que la validez de las fuentes indirectas está dada por el investigador y el método de investigación elegido, por lo

que queda a criterio del autor la utilización y la relevancia que se le dé a la información obtenida de estas fuentes.

Por lo descrito anteriormente, para el presente trabajo investigativo, como parte de las fuentes secundarias, se utiliza información recopilada y analizada por los autores de artículos críticos, informes estadísticos facilitados por los diferentes organismos internacionales, informes de investigación y demás documentación que permita y facilite el análisis de la información recopilada por medio de las fuentes primarias.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el presente capítulo, se desarrolla el análisis de los resultados obtenidos con base en la aplicación de los instrumentos descritos a la muestra seleccionada. Este apartado del trabajo de investigación está compuesto de la siguiente manera: en primera instancia, se presenta una tabla que contiene las subcategorías que emergieron de las respectivas categorías de análisis. Cabe recalcar que dichas unidades se determinaron en función de los objetivos específicos planteados en el capítulo I.

Por otro lado, se describe y analiza cada una de las subcategorías; lo anterior por medio de las fuentes de información y demás teoría con fundamento científico que aporte valor al presente estudio. Posterior a la descripción y el respectivo análisis de las categorías, se procede a realizar una interpretación; apartado que consiste en interrelacionar las categorías con la finalidad de brindar respuesta al problema de investigación.

Tabla 6. Unidades y Categorías de Análisis

Unidad	Categoría
1. Viabilidad	1) Poder adquisitivo 2) Consumo 3) Estudio de mercado 4) Capacidad productiva 5) Músculo financiero 6) Comercialización
2. Requisitos	1) Permisos 2) Inscripciones 3) Registro de exportador 4) Declaración Única Aduanera 5) Factura comercial 6) Conocimiento de embarque 7) Ficha técnica del producto

	8) Certificado de origen EUR 1 9) Certificación de producto orgánico 10) Certificación Kosher 11) Certificación ISO
3. Proceso logístico	1) Almacenaje 2) Temperatura 3) Control de cadena de frío 4) Transporte aéreo 5) Embalaje 6) Tiempos de tránsito

Nota: Elaboración propia, 2023

Unidad de análisis 1: Viabilidad

Esta primera unidad de análisis tiene como finalidad exponer los diferentes factores que influyen en el proceso de internacionalización de las pymes costarricenses fabricantes de pulpas de fruta congeladas. Actualmente, el mercado mundial de pulpas de fruta tiene un valor de 1.73 billones de dólares, esto de acuerdo con Persistence Market Research (2022), por lo que esta unidad de análisis resulta realmente importante, de forma tal que se puedan identificar aquellas variables que inciden en el éxito que estas empresas tengan en el mercado europeo.

Entendiendo la importancia de esta unidad, mediante el proceso de recolección de datos y la aplicación del cuestionario elaborado, de acuerdo con lo manifestado por la muestra de investigación durante las entrevistas, derivaron las siguientes categorías de análisis, las cuales resultan de gran relevancia para la investigación en curso, permitiendo recabar y analizar información relacionada a la viabilidad de internacionalización a mercados europeos.

- 1) Poder adquisitivo
- 2) Consumo

- 3) Estudio de mercado
- 4) Capacidad productiva
- 5) Músculo financiero
- 6) Comercialización

Categoría 1. Poder adquisitivo

Descripción.

Esta primera categoría de análisis hace referencia al poder adquisitivo que posee la población en Europa, siendo una de las principales características que contribuye a que los mercados europeos sean tan atractivos para la comercialización de productos como las pulpas de fruta congeladas. A continuación, se detallan las respuestas brindadas por la muestra que sugieren lo indicado anteriormente.

- *“Los países europeos tienen un poder adquisitivo alto y hay zonas con mucho turismo donde se consumen muchas pulpas de frutas... principal mercado europeo es el alemán ya que tiene un poder adquisitivo alto y 80 millones de habitantes” (Entrevistado 2).*
- *“Es una región cuya población tiene un poder adquisitivo más alto, se ven atraídos ante el consumo de frutas exóticas de como las cultivadas en Costa Rica” (Entrevistado 4).*
- *“...aparte de ser un territorio cuya población tiene un poder de compra más elevado...” (Entrevistado 5).*
- *“Se tiene que estudiar las diferentes tendencias en los mercados, como las características de los consumidores, el poder adquisitivo de población”(Entrevistado 6).*

Análisis.

El poder adquisitivo, según Sánchez (2020), corresponde a la capacidad de compra de bienes o servicios que posee una persona o una empresa, consiguiendo satisfacer sus necesidades empleando una cantidad de dinero fija acorde al nivel de los precios en el mercado. Cuando se experimenta un aumento generalizado en los precios, es decir, se genera inflación, el poder de compra de la población se ve afectado y reducido, ya que los consumidores deberán destinar más recursos para saciar sus necesidades.

Conforme al estudio realizado por la compañía consultora alemana GFK (2022) acerca del poder adquisitivo en la región de la Unión Europea, se lleva a cabo un análisis de la situación de la población de 42 países con respecto a su capacidad de compra y los clasifica, indicando el promedio en euros que sus habitantes tienen disponible a destinar para la satisfacción de sus necesidades. En relación lo anterior, GFK (2022) indica:

En 2022, los europeos tenían a disposición unos 11,1 billones de euros para gastar en alimentación, vivienda, servicios, costes energéticos, pensiones privadas, seguros, vacaciones, movilidad y compras de consumo. Esto corresponde a un poder adquisitivo medio per cápita de 16.344 euros, lo que representa un crecimiento nominal del 5,8% respecto al año anterior. Sin embargo, la cantidad de que disponen realmente los consumidores para gastar y ahorrar varía mucho de un país a otro, y depende también de cómo evolucionen los precios al consumo en 2022. (párr.2)

Dentro del estudio elaborado por esta empresa consultora, se refleja que 16 de los 42 países cuentan con un poder adquisitivo más alto que el promedio descrito en el párrafo anterior, existiendo grandes diferencias entre todas las naciones tomadas en cuenta para el estudio. GFK (2022) expresa que: “Liechtenstein, Suiza y Luxemburgo tienen un potencial de gasto significativamente mayor que el resto de Europa, mientras que el poder adquisitivo es el más bajo en Kosovo, Moldavia y Ucrania” (párr. 1).

Conforme al estudio llevado a cabo por GFK (2022), se indica que Liechtenstein se encuentra en el puesto número uno, cuenta con un poder adquisitivo de 66,204 EUR, en promedio anual por persona; posterior se sitúan países como Suiza y Luxemburgo, con una media de 41,758 EUR y 37,015 EUR respectivamente. Por otro lado, de cuarto lugar se localiza Noruega, seguido de Islandia, Dinamarca y Reino Unido con un promedio 26,061 EUR; por último, en el top 10, se evidencian países como Alemania, Austria e Irlanda con un poder adquisitivo de en promedio de 24,000 EUR anual.

Según a lo expuesto, se logran visualizar los 10 países con mayor poder adquisitivo en Europa; ahora bien, es importante mencionar que, durante el proceso de recolección de datos, la muestra de investigación indicó algunos de los mercados en los que las pymes costarricenses que fabrican pulpas de fruta congeladas pueden llevar a cabo su proceso de internacionalización; dentro de los cuales destacan naciones como Alemania, Holanda, España, Portugal, Croacia y Grecia; estas naciones se encuentran por arriba del promedio indicado en párrafos anteriores.

A la hora de ejecutar el proceso de internacionalización, es de gran relevancia que las pymes evalúen y tomen en consideración una variable tan importante como lo es el poder adquisitivo, ya que esta determinará la capacidad que poseen los residentes de una economía de comprar los bienes que se ofertan. De acuerdo con los entrevistados, estos sugieren los mercados anteriormente mencionados tanto por su capacidad de compra como por otros factores como lo es el turismo, indicando la existencia de un nicho de mercado para la comercialización de este tipo de producto.

Categoría 2. Consumo

Descripción.

La presente categoría se encuentra relacionada con el consumo de frutas tropicales por parte de la población del territorio europeo. La muestra de investigación indica la existencia de un mercado para la comercialización de pulpas de fruta congeladas, debido a

las tendencias de ingesta de frutas tropicales y sus derivados en la UE. Seguidamente, se expone lo expresado por los entrevistados con respecto a esta categoría.

- *“Los consumidores están interesados en consumir frutas exóticas, productos naturales, orgánicos y las pulpas de fruta se pueden incorporar en distintas recetas” (Entrevistado 3).*
- *“Es una región cuya población tiene un poder adquisitivo más alto, se ven atraídos ante el consumo de frutas exóticas de como las cultivadas en Costa Rica” (Entrevistado 4).*
- *“los consumidores se ven atraídos con el consumo de frutas tropicales” (Entrevistado 7).*
- *“A Europa siempre hemos exportado frutas tropicales, que para ellos son consideradas exóticas, por lo que creo que hay una tendencia a consumir este tipo de productos ya que no es posible producir este tipo de frutas dentro sus territorios” (Entrevistado 8).*

Análisis.

En relación con lo indicado por los entrevistados, se expone la existencia de un mercado para las pulpas de fruta congeladas, debido a las diferentes tendencias de consumo de frutas exóticas y productos naturales dentro de territorio europeo. Un estudio realizado por el Centro de Promoción de Importaciones de la Unión Europea (CBI, 2020) refleja que los consumidores de la UE tienen un interés creciente en la ingesta de frutas tropicales en diferentes presentaciones, lo cual se traduce a un mercado de alto valor y grandes oportunidades.

Entre las frutas que destacan en las importaciones de los países europeos, se encuentra la pitaya, la maracuyá, la carambola y granadilla. El CBI (2020) indica que los mercados potenciales para el consumo de este tipo de fruta y sus derivados se centran en el

norte de Europa, incluyendo a Francia, Alemania, Holanda, Bélgica y el Reino Unido; naciones donde el cultivo de este tipo de alimentos es más complejo, siendo esta una ventaja competitiva para países como Costa Rica, que puede suplir a estos mercados con productos de calidad.

Dentro de la misma línea de análisis, si bien hay una tendencia asociada a la ingesta de las frutas mencionadas, actualmente en el mercado se está experimentando un crecimiento en el consumo de pulpas y concentrados de mango específicamente, y se prevé un aumento estable a largo plazo. Lo anterior se respalda en un análisis de mercado elaborado por CBI (2021), el cual indica lo siguiente:

A largo plazo, se prevé que el mercado europeo de pulpas de mango registre un crecimiento estable. Es probable que este crecimiento se vea impulsado por los cambios en las pautas de consumo de los consumidores europeos. Esto se refiere especialmente a la popularidad de los batidos como opción conveniente y saludable de snacks. Además, los usuarios del sector están inventando soluciones nuevas/innovadoras y más saludables con las pulpas de mango como uno de los ingredientes principales. Otros productos incluyen preparados lácteos de fruta, rellenos de repostería, bebidas y alimentos infantiles. Los Países Bajos, el Reino Unido, Alemania, Francia, España y Portugal ofrecen oportunidades a los proveedores de los países en desarrollo. (párr.1)

Por otro lado, un factor importante que influye en el consumo de productos elaborados a base de frutas exóticas, o bien las frutas frescas como tal, es la tendencia actual en los mercados europeos, donde los compradores buscan ingerir alimentos que aporten valor a su salud por medio de vitaminas y múltiples nutrientes; por lo que parte importante del éxito en la comercialización de estos bienes está ligada a la información que se le brinde a los consumidores en materia nutricional, siendo una de las principales características del mercado.

Conforme a lo descrito anteriormente y expuesto por la muestra de investigación, se evidencian los diferentes comportamientos que tiene los consumidores europeos con respecto a los productos de frutas exóticas. Como se puede interpretar en párrafos anteriores, la información facilitada por el estudio del CBI reafirma los mercados potenciales para la venta de las pulpas de fruta, así como las tendencias de consumo que se presentan en ellos, permitiendo visibilizar estos factores que inciden en el éxito de la comercialización de las pulpas elaboradas por pymes costarricenses.

Categoría 3. Estudio de mercado

Descripción.

La categoría 3 nace de la pregunta: ¿cómo identifican las pymes cuáles mercados resultan más factibles para llevar a cabo el proceso de internacionalización? La cual fue aplicada a los diferentes entrevistados, y se determinó que la realización de un estudio de mercado corresponde a una de las principales formas en que las pymes pueden distinguir los mercados potenciales para llevar a cabo el proceso de internacionalización. A continuación, se procede a indicar lo expresado por los entrevistados.

- *“Para esto se debe de realizar un análisis de los mercados, tendencias, estadísticas, regulaciones y demás, que apliquen al producto” (Entrevistado 1).*
- *“Lo ideal sería realizar una especie de estudio de mercado para evaluar las diferentes tendencias y ver si es posible comercializar el producto dentro de estos mercados” (Entrevistado 2).*
- *“Creo que un factor que puede ayudar a este proceso es hacer un análisis del mercado, su comportamiento para ver qué tan factible es comercializar ese producto en Europa” (Entrevistado 3).*

- *“Es importante que las empresas desarrollen un estudio de mercado para determinar cuáles mercados presentan oportunidad para la comercialización de este tipo de producto...” (Entrevistado 5).*
- *“Se tiene que estudiar las diferentes tendencias en los mercados, como las características de los consumidores, el poder adquisitivo de población; todo esto se puede saber por medio de un estudio de mercado, PROCOMER realizar estos estudios de forma continua para los mercados de ciertos países de acuerdo a las industrias, entonces estas pymes podrían utilizar estos documentos para de cierta forma darse una idea del comportamiento del mercado” (Entrevistado 6).*
- *“Creo que tiene que investigar bien los mercados a los que quieren llegar, sus consumidores y las tendencias” (Entrevista 7).*
- *“Tienen que asesorarse bien, investigar acerca de los mercados a los que quieren ingresar y las características específicas y de regulaciones que tiene cada país” (Entrevistado 8).*

Análisis.

Un estudio de mercado corresponde a un análisis que permite obtener una visión más amplia del mercado y del producto que una empresa desea comercializar. Twin (2022) expresa que este corresponde: “al proceso de determinar la viabilidad de un nuevo servicio o producto a través de la investigación” (párr.1), además, permite recolectar información relevante acerca de los comportamiento y tendencias de los mercados a los cuales se desea ingresar.

Los análisis de mercado son herramientas importantes para utilizar cuando una empresa desea llevar a cabo su proceso de internacionalización, amplía el panorama de la situación actual de las diferentes economías, permitiendo y facilitando la toma de

decisiones durante la ejecución del proyecto. Según Soliyeva y Karimjanova (2022), en su investigación acerca de la importancia de los estudios de mercado, expresan lo siguiente:

La investigación de mercados se centra en evaluar las condiciones y tendencias del mercado, investigar a los clientes y sus necesidades, analizar las actividades de los proveedores e intermediarios, desarrollar competidores y sus estrategias de marketing, tipos y surtidos de productos, fijación de precios y estrategias de fijación de precios, canales de venta de productos. (p.221)

Estas investigaciones pueden ser realizadas tanto por la empresa como por una tercera organización. En Costa Rica, PROCOMER, como parte de sus funciones en calidad de promotora de comercio, realiza estudios de mercado, los cuales son publicados en su página web. Estos pueden estar orientados de acuerdo con el sector económico, o bien pueden ser específicos de un país abarcando múltiples sectores; esto facilita información relevante acerca de las diferentes tendencias, comportamientos, oportunidades y desafíos a los cuales se pueden enfrentar las empresas costarricenses ingresando a dichos mercados.

Muchos países alrededor del mundo comparten y realizan estudios como los que desarrolla PROCOMER, con información de los mercados locales e internacionales; de manera tal que se le pueda dotar a los empresarios de conocimientos relevantes que les ayuden y faciliten la toma de decisiones. Es importante entender que la internacionalización no es un proceso lineal, cada organización tiene sus estrategias específicas; por lo que la investigación de los posibles mercados a los que desea ingresar puede simplificar el proceso, siendo esto de gran ayuda para las pymes que se encuentran en etapa inicial.

Categoría 4. Capacidad productiva

Descripción.

La categoría de análisis en cuestión sugiere que las pymes costarricenses fabricantes de pulpas de fruta congeladas deben contar con la capacidad productiva, siendo esta una variable de gran valor para llevar a cabo su proceso de internacionalización. Conforme al cuestionario aplicado, se procede a detallar las respuestas brindadas por la muestra de investigación, que sugieren la creación de esta unidad de análisis.

- *“...contar con la capacidad de producción para poder suplir los mercados que se quieren alcanzar” (Entrevistado 3).*
- *“Creo que tiene que haber una evaluación interna, para identificar si estas pequeñas empresas están preparadas para poder internacionalizarse, analizar tanto la parte de producción como la estabilidad financiera con la que cuente la empresa” (Entrevistado 5).*
- *“Tienen que contar con la capacidad productiva” (Entrevistado 7).*
- *“...tener capacidad de producción, así como tener el músculo financiero para poder internacionalizarse” (Entrevistado 8).*

Análisis.

La capacidad de producción, de acuerdo con Lemay (2022), hace referencia a la capacidad máxima de producción que posee una empresa durante un periodo determinado, destinando los recursos que se encuentran disponibles. Entender esta variable resulta de gran relevancia, ya que les permite a los empresarios, en este caso a las pymes, determinar parámetros importantes que inciden en la toma de decisiones, los cuales pueden influir en el proceso de internacionalización.

Realizar un análisis interno para conocer la capacidad productiva se considera una buena práctica que les permite a las empresas tener un negocio rentable y predecible, de forma tal que pueden cumplir y satisfacer la necesidades del mercado. Así mismo, le

posibilita a los encargados tener transparencia durante los procesos, de esta manera, se puede planificar la producción acorde al límite establecido, tomando en cuenta el comportamiento de la demanda en el mercado (Cristofani, 2020).

Es de gran importancia que las pymes costarricenses fabricantes de pulpas de fruta congeladas implementen este tipo de análisis interno, donde se evalúe la capacidad de producción. Lo anterior, debido a que el proceso de internacionalización implica una diversificación a los mercados internacionales, lo que puede ocasionar un aumento en la demanda. Cuando una empresa conoce su punto máximo de producción, puede suplir de forma realista a estas economías y, por otro lado, centrar sus esfuerzos en alternativas que ayudan a incrementar su capacidad productiva.

Categoría 5. Músculo financiero

Descripción.

La categoría de análisis 5, conforme a lo expresado por los entrevistados, indica que las pymes costarricenses que fabrican las pulpas de fruta congeladas deben contar con el músculo financiero necesario para poder internacionalizarse y así comercializar sus productos dentro del mercado europeo. A continuación, se detalla lo expresado en las entrevistas realizadas.

- *“Además, será necesario que cuente con una estrategia de internacionalización y el músculo financiero para enfrentarse a un proceso de internacionalización” (Entrevistado 1).*
- *“Deben de ser empresa consolidada dentro del mercado local, tener capacidad financiera, ya que la internacionalización implica destinar recursos financieros a la producción, entonces tener el músculo financiero es realmente importante para llevar a cabo este proceso” (Entrevistado 2).*

- *“...tener capacidad de producción, así como tener el músculo financiero para poder internacionalizarse” (Entrevistado 8).*

Análisis.

Las finanzas corresponden a un elemento fundamental para el buen funcionamiento de cualquier empresa, en especial para las pymes. Siendo uno de los motores más importantes para el comercio mundial, existe una alta tendencia al fracaso de estas pequeñas y medianas compañías después de 5 años en el mercado, caída que se encuentra relacionada con la una mala gestión de sus recursos financieros (Martínez, Acuña y Navarro, 2019).

El crecimiento de las pymes y su éxito en el proceso de internacionalización, de acuerdo con Martínez, Acuña y Navarro (2019), es: “fundamental para un sostenido desarrollo de la economía costarricense” (p.18). Sin embargo, existen múltiples barreras que enfrentan estas empresas, las cuales dificultan la ejecución de este tipo de proyectos, siendo la carencia de recursos financieros y productivos las principales, lo que se traduce en una limitación de capital y bienes disponibles.

El músculo financiero que posee una empresa hace referencia a la capacidad de financiamiento con la que cuenta para el desarrollo de sus actividades. Durante el proceso de internacionalización, este adquiere mayor relevancia, ya que, al tener transparencia y entendimiento acerca de la administración del capital, los empresarios cuentan con herramientas que facilitan la toma de decisiones a lo largo de la ejecución del proyecto.

Tal como fue mencionado por la muestra de investigación, la internacionalización implica destinar recursos financieros a la producción de los bienes que se van a comercializar en los mercados. Es importante que las empresas cuenten con estrategias financieras a mediano y largo plazo, orientadas al modelo de negocio en desarrollo, de forma que estas pueden contar con herramientas para la correcta administración de sus capitales.

Por último, es importante mencionar que el músculo financiero de una pyme puede tener diferentes orígenes, desde el financiamiento con recursos propios, préstamos bancarios, hasta por medio de inversionistas. La administración de estos activos financieros determina en gran parte el éxito de una empresa con miras a la internacionalización, por lo que resulta relevante que las pymes reciban asesorías en esta materia, para optimizar estos ingresos de capital y que puedan suplir la demanda en estos nuevos mercados.

Categoría 6. Comercialización

Descripción.

Esta categoría de análisis nace de la pregunta número 5 del cuestionario aplicado, la cual indica: ¿Cuál considera usted que es el mejor canal de comercialización para que las pymes fabricantes de pulpas congeladas ingresen sus productos a Europa? Conforme a las respuestas brindadas por la muestra de investigación, se identifica a los supermercados, hoteles y restaurantes como los posibles canales de comercialización para las pulpas de fruta congeladas en el territorio mencionado.

- *“Foodservice e industrias son algunos de los canales de comercialización como en hoteles, restaurantes y otras figuras de la industria alimentaria” (Entrevistado 2).*
- *“Se pueden vender en supermercados, cadenas de comida saludable, restaurantes” (Entrevistado 4).*
- *“Tal vez se puedan comercializar en supermercados también en restaurantes, hoteles, ya que son lugares en los que se pueden hacer diferentes comidas utilizando estas pulpas” (Entrevistado 5).*

- *“Esto va en relacionado a unas de las preguntas anteriores, se tiene que evaluar muy bien a qué tipo de consumidores se quiere llegar, de ahí se puede determinar si se comercializa en supermercados, restaurantes, entre otros” (Entrevistado 6).*
- *“Pueden ser supermercados y en restaurantes” (Entrevistado 7).*

Análisis.

Los canales de comercialización corresponden a las diferentes vías que posee una empresa para llevarle al consumidor final sus productos, optimizando los recursos disponibles y satisfaciendo las necesidades de sus compradores. Por medio de la realización de un estudio de mercado, las pymes pueden identificar las estrategias de venta que mejor se adapten a las tendencias de consumo en los mercados potenciales. De acuerdo con Perdigues (2019), existen distintos tipos de canales de comercialización dentro de los cuales destacan los siguientes:

- **Canales tradicionales:** son los que no utilizan la tecnología. Por ejemplo: un kiosco, una verdulería o una carnicería, ferias (párr.2).
- **Canales automatizados:** utilizan la tecnología en forma básica para canalizar sus productos hacia los consumidores. Por ejemplo, las máquinas expendedoras (párr.3).
- **Canales audiovisuales:** son los canales que utilizan diferentes medios, por ejemplo: televisión, radio, teléfono (párr.4).
- **Canales digitales:** hoy en día es el más importante y de mayor crecimiento. No solo por sus costos, sino por su efectividad a la hora de captar nuevos clientes y contar con estadísticas clave acerca de sus

comportamientos de consumo. Por ejemplo: Google Ads, Instagram, Facebook, campañas de email marketing, blogs, YouTube, etc. (párr.5)

Una vez entendido lo anterior, cada empresa debe identificar la estrategia de comercialización que mejor se adapta a su línea de productos; en el caso de las pulpas de fruta, la muestra de investigación sugiere que estas se pueden vender dentro de los supermercados en los países europeos. Ahora bien, para esto es imprescindible contar con una tercera figura que funcione como intermediario (importador) entre las pymes costarricenses y estos establecimientos.

La relación entre proveedor e importador se puede establecer por diferentes medios, desde ferias de comercio, páginas web, hasta vía correo electrónico, facilitando el contacto entre las partes. Identificando el canal de comercialización, las empresas pueden centralizar sus esfuerzos en la creación del vínculo con los compradores e intermediarios que permitan el posicionamiento y venta de sus productos por medio del canal deseado dentro de los mercados internacionales.

En Europa, la mayor parte del consumo de alimentos frescos y procesados, según Mondragón (2015), se realiza por medio de *retails* convencionales, supermercados, tiendas de descuento y especializadas, debido a la facilidad y conveniencia; lo que evidencia y respalda lo expresado por la muestra. La información resulta relevante, ya que estos canales de comercialización reflejan las tendencias de los consumidores y les brindan a las pymes información para así adaptar sus estrategias, de forma tal que puede colocar sus productos en los mercados internacionales.

Por otro lado, la industria de hospitalidad, la cual abarca los servicios de hotelería y restaurantes, corresponde a un pilar muy importante del sector turismo, siendo de los principales receptores de demanda internacional de servicios de alojamiento y culinarios. La prestación de servicios gastronómicos es considerada uno de los atractivos y formas de generar valor agregado utilizadas por los hoteles para atraer a consumidores de todo el mundo; en relación con esto, Hinojosa (2022) expresa lo siguiente:

La oferta gastronómica en hoteles y restaurantes debe ser muy dinámica, adaptándose al marco político, económico, social y tecnológico, a las modas y tendencias, ayudando a generar experiencias diferenciadoras y de impacto positivo o momentos wow con iniciativas que enamoren y emocionen. (párr.4)

Las experiencias que menciona la autora se pueden conseguir por medio de la utilización de ingredientes naturales, orgánicos, de alto valor nutricional y de calidad que generan valor dentro de las diferentes preparaciones de platillos y bebidas. Lo anterior evidencia la existencia de un mercado potencial para la comercialización de pulpas de fruta congeladas dentro de la industria de hospitalidad, de forma tal que esta puede diversificar y ofrecer a los consumidores vivencias culinarias únicas.

Unidad de análisis 2: Requisitos

Esta segunda unidad de análisis expone los requisitos con los que deben cumplir las pymes costarricenses fabricantes de pulpas de fruta congeladas para así ejecutar el proceso de internacionalización en los diferentes mercados europeos mencionados en la sección anterior. Para llevar a cabo este proceso, las empresas requieren tener conocimiento acerca de todas las obligaciones con las que deben cumplir, con la finalidad de tener fluidez en el desarrollo de esta iniciativa.

Por medio del proceso de recolección de datos y los importantes aportes generados por la muestra de investigación, se logró identificar las siguientes subcategorías de análisis, las cuales complementan las diferentes subcategorías expuestas en el apartado que antecede.

1. Permisos
2. Inscripciones
3. Registro de exportador

4. Declaración Única Aduanera
5. Factura comercial
6. Conocimiento de embarque
7. Ficha técnica del producto
8. Certificado de origen EUR 1
9. Certificación de producto orgánico
10. Certificación Kosher
11. Certificación ISO

Categoría 1. Permisos

Descripción.

Esta primera categoría de análisis expone que, como un paso fundamental e inclusive previo al proceso de internalización, las pymes costarricenses fabricantes de pulpas de fruta congeladas deben contar con el permiso de registro sanitario facilitado por el Ministerio de Salud de Costa Rica. Dentro de los argumentos más importantes recabados de las entrevistas, destacan los siguientes:

- *“Es fundamental que esta pymes cumplan primero con las regulaciones internas del país para así después pensar en el proceso de exportación.... me refiero principalmente a lo básico, estar inscritos como empresa, tener una marca registra, tener registros y permisos sanitarios, que la empresa ante hacienda este registrada como un contribuyente, entre otros...” (Entrevistado 1).*
- *“Contar con todos los requisitos en cuanto a trámites, Inscritos ante Hacienda, CCSS, tener el producto con el registro del Ministerio de Salud, estar registrado como exportador...” (Entrevistado 2).*
- *“En primer lugar, previo a pensar en la internacionalización o exportación, la empresa debe de contar con los registros básicos para crear una empresa que*

fabrique este tipo de productos, por ejemplo, el registro sanitario para alimentos que da el Ministerio de Salud...” (Entrevistado 3).

- *“Para poder llevar a cabo este proceso, lo primero que se debe de hacer es tener todo en regla, esto quiere decir la empresa debe estar constituida, contar con los permisos del Ministerio de Salud, estar registrado como contribuyente ante Hacienda, permisos municipales, el INS, en fin, todo los temas de regulación nacional que lleva a estar en una formalidad de una empresa...” (Entrevistado 4).*
- *“Bueno, previo a dar a ese paso importante que es la internacionalización, las exportaciones, verdad, las empresas debe de tener bases sólidas dentro del país, a que me refiero con esto, que deben de cumplir con los requerimientos que se solicitan aquí en Costa Rica, un ejemplo son los permisos del ministerio de salud, de hacienda, permisos municipales, la inscripción ante la CCSS, en fin, todos esos requisitos” (Entrevistado 5).*
- *“Considero que uno de los aspectos básicos por los que se debe de preocupar estas pequeñas empresas es tener todo en orden en materia de permisos y demás requisitos que son solicitados dentro del territorio nacional; un nombre, una marca, establecer los productos que se van a fabricar, también estamos hablando de hacienda, ministerio de salud, permisos para fabricación...” (Entrevistado 7).*
- *“Bueno, dentro de los principales requisitos que recuerdo, por lo menos a nivel interno, bueno si califica como PYME ojalá tener esa acreditación, si no me equivoco la da el Ministerio de Economía, Industria y Comercio aquí en Costa Rica; también los permisos sanitarios del ministerio de salud ya que estamos hablando de productos que son para consumo humano, tributación en hacienda...” (Entrevistado 8).*

Análisis.

En Costa Rica, al igual que en el resto de los países en el mundo, existen procesos específicos para la creación de los diferentes tipos de empresas y sus giros de negocio. Además, los permisos que brindan las diferentes instituciones del Estado permiten controlar, regular y asegurar los lineamientos que deben seguir los empresarios a la hora de establecerse dentro de la formalidad y llevar a cabo sus operaciones. En el país, el Ministerio de Salud de Costa Rica es el encargado de garantizar la protección y el mejoramiento del estado de salud de la población, mediante el ejercicio efectivo de la rectoría y el liderazgo institucional (Ministerio de Salud de Costa Rica, 2023).

Esta entidad gubernamental es la responsable de la emisión de diferentes tipos de permisos, trámites y certificaciones que varían acorde al tipo de negocio y su giro. Por lo cual, desarrollando un análisis de las actividades que llevan a cabo las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas, se identificaron dos trámites con los que deben contar estas empresas para el desarrollo de sus operaciones: el permiso sanitario de funcionamiento y el registro de productos de interés sanitario.

En primera instancia, el permiso sanitario de funcionamiento, de acuerdo con el Ministerio de Salud (2023), las disposiciones oficiales de este permiso las establece la Ley General de Salud y el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento N.º 39472-S. Esta indica que todos los establecimientos comerciales, industriales y de servicios requieren de este permiso para operar dentro del territorio nacional.

En relación con lo anterior, dentro de los principales requisitos que deben presentar los solicitantes, se encuentran: el formulario de solicitud, una declaración jurada, documento de identidad y comprobante de pago en conformidad con el grupo de riesgo. Para el caso específico de las microempresas, estas deben estar inscritas y activas ante el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) y les corresponde cancelar un monto de 20 USD. Toda esta información se debe presentar de forma física a la Dirección

Área Rectora de Salud o por medio de la plataforma digital de Ventanilla Única de Inversión.

Por otra parte, se encuentra el registro de interés sanitario, según el Ministerio de Salud de Costa Rica (2023), este permiso:

El registro sanitario es un mecanismo de control que implica la verificación de requisitos asociados a la calidad y seguridad de los productos de interés sanitario, con el objetivo de contribuir a proteger la salud de la población costarricense. Entre los productos que requieren registro sanitario para su importación, comercialización y consumo, se encuentran los alimentos, cosméticos, equipo y material biomédico, medicamentos, plaguicidas de uso doméstico y profesional, productos naturales con cualidades medicinales, productos higiénicos, productos químicos peligrosos, inclusive las tintas utilizadas para tatuaje. (párr. 2-3)

Al ser las pulpas de fruta congeladas un alimento, este permiso de registro tiene una vigencia de 5 años y costo total de 100 USD. Para alimentos nacionales, las empresas deben cumplir como requisito, que el producto cuente con la etiqueta correcta de acuerdo con el Decreto Ejecutivo N.º 37280, donde se establece el Reglamento Técnico de las Especificaciones del Etiquetado a Nivel Centroamericano. Así mismo, la organización debe contar con el permiso sanitario de funcionamiento vigente con la actividad de fabricación o elaboración de alimentos (Ministerio de Salud de Costa Rica, 2023, párr 2).

Expresado lo anterior, se evidencia que los permisos y solicitudes que se realizan ante el Ministerio de Salud de Costa Rica tienen como finalidad funcionar como un mecanismo que permita asegurar, controlar y salvaguardar la seguridad de los consumidores costarricenses. Al ser un producto alimenticio, este tipo de certificaciones adquieren mayor relevancia para facilitar así la libre comercialización de estos bienes, sin que representen algún tipo de riesgo para la población.

Categoría 2. Inscripciones

Descripción.

En la presente categoría de análisis, se expresa que otro requisito relevante por tomar en consideración por las pymes es estar inscrito como contribuyente ante el Ministerio de Hacienda de Costa Rica, como factor previo a llevar a cabo el proceso de internacionalización. A continuación, se detallan las principales frases, tomadas de las entrevistas, que respaldan lo descrito anteriormente.

- *“Es fundamental que esta pymes cumplan primero con las regulaciones internas del país para así después pensar en el proceso de exportación.... me refiero principalmente a lo básico, estar inscritos como empresa, tener una marca registra..., que la empresa ante hacienda este registrada como un contribuyente, entre otros...” (Entrevistado 1).*
- *“... también es importante que la empresa esté registrada en el Ministerio de Hacienda como contribuyente” (Entrevistado 3).*
- *“Para poder llevar a cabo este proceso, lo primero que se debe de hacer el tener todo en regla, esto quiere decir la empresa debe estar constituida... esta registrado como contribuyente ante hacienda, permisos municipales, la caja, el INS, en fin, todos los temas de regulación nacional que lleva a estar en una formalidad de una empresa...” (Entrevistado 4).*
- *“Bueno, previo a dar a ese paso importante que es la internacionalización, las exportaciones, verdad, las empresas debe de tener bases sólidas dentro del país, a que me refiero con esto, que deben de cumplir con los requerimientos que se solicitan aquí en Costa Rica, un ejemplo son los permisos del ministerio de salud, de hacienda, permisos municipales, la inscripción ante la CCSS, en fin, todos esos requisitos” (Entrevistado 5).*

- *“Considero que uno de los aspectos básicos por los que se debe de preocupar estas pequeñas empresas es tener todo en orden en materia de permisos y demás requisitos que son solicitados dentro del territorio nacional; un nombre, una marca, establecer los productos que se van a fabricar, también estamos hablando de hacienda ...” (Entrevistado 7).*
- *“Bueno, dentro de los principales requisitos que recuerdo, por lo menos a nivel interno, bueno si califica como PYME ojalá tener esa acreditación, si no me equivoco la da el Ministerio de Economía, Industria y Comercio aquí en Costa Rica... tributación en hacienda...” (Entrevistado 8).*

Análisis.

El Ministerio de Hacienda de Costa Rica corresponde a la entidad gubernamental que se encarga de la aplicación de la política fiscal del país, garantizando la obtención y la aplicación de los recursos del Estado. De acuerdo con esta institución, todas las personas, tanto físicas como jurídicas, deben inscribirse en el Registro Único Tributario al iniciar alguna actividad lucrativa (venta de mercancías o prestación de servicios) que se encuentre sujeta a algún tributo bajo la gestión de la Dirección General de Tributación (Ventanilla Única de Inversión (VUI), 2023, párr. 21).

El Registro Único Tributarios (RUT) corresponde a un requerimiento legal con el que deben cumplir los obligados tributarios a la hora de iniciar una actividad económica. También se puede decir que este funciona como una base de datos que posee información para la identificación de los contribuyentes, declarantes y responsables tributarios; además, por medio de la inscripción al RUT, tanto personas físicas como jurídicas se comprometen con el cumplimiento de las obligaciones tributarias aplicables.

Para registrarse ante el Ministerio de Hacienda, el proceso se debe realizar directamente dentro de la plataforma digital de esta entidad, conocida como ATV (Portal

de Administración Tributaria). De acuerdo con la resolución N.º DGT-R-060-2017, los empresarios deberán facilitar los diferentes requisitos generales, siendo estos el documento de identidad, certificación de personería jurídica, número de identificación del servicio eléctrico y completar la demás información que solicitada en el formulario de ATV, tipo de actividad económica, ubicación, representante legal, entre otras.

En relación con lo expuesto, ciertamente, esta categoría de análisis resulta de gran relevancia, ya que corresponde a un factor fundamental para el funcionamiento de las empresas bajo el marco normativo de la ley. Este les permite operar de forma óptima dentro del mercado, siendo responsables de las obligaciones tributarias y formando parte del sector económico que se encuentra bajo la formalidad; así mismo, les permite beneficiarse de las diferentes iniciativas que promueven las entidades gubernamentales y privadas.

Categoría 3. Registro de exportador

Descripción.

Esta tercera categoría de análisis hace referencia a que las pymes costarricenses dedicadas a la fabricación de pulpas de fruta congeladas, que desean llevar a cabo su proceso de internacionalización, deben estar registrados como exportadores; siendo este un requisito indispensable establecido por las entidades gubernamentales que fiscalizan el proceso de exportación. Seguidamente, se puntualizan las principales frases obtenidas de la muestra.

- *“Por otro lado, para dar inicio al proceso de exportación, lo primero que va a solicitar un agente aduanal es que la empresa está registrada como exportadora en PROCOMER” (Entrevistado 1).*
- *“Contar con todos los requisitos en cuanto a trámites, Inscritos ante Hacienda, CCSS, tener el producto con el registro del Ministerio de Salud, estar registrado como exportador...” (Entrevistado 2).*

- *“...bueno, también es importante que estas empresas estén registradas como exportadores...” (Entrevistado 3).*
- *“Aparte de esto que te menciono, también es importante entender que ya una vez que las empresas deciden empezar a exportar se presentan otros requisitos, tienen que estar inscritos ante PROCOMER como exportadores...” (Entrevistado 4).*
- *“...para poder exportar, lo primero es estar registrado como exportador; existen diferentes tipos, está el habitual o exportador no habitual, de hecho, hay rubros específicos, me parece que son como 50 mil dólares anuales en el valor de las exportaciones para ser considerado un exportador habitual y más de dos exportaciones. Este registro se puede hacer desde una plataforma que se llama VUCE, y también tiene que estar inscrito en ATV, fue una disposición del Ministerio de Hacienda implementada el año pasado para que se pueda emitir cualquier DUA, ya se de exportación o de importación...” (Entrevistado 7).*
- *“Las empresas deben de estar registradas en el sistema VUCE, la cual corresponde a la ventanilla única de comercio exterior de nuestro país y ahí deben de realizar el registro de exportador, para así poder realizar el proceso de exportación” (Entrevistado 8).*

Análisis.

El registro de exportador corresponde a uno de los primeros pasos que debe realizar cualquier empresa que desee exportar desde Costa Rica, realizando el trámite por medio de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). Según PROCOMER (2023), esta plataforma corresponde a una dirección que:

Administra los sistemas informáticos por los cuales se centralizan y mejoran los procesos previos a la importación y/o exportación, incluyendo en su base de datos a múltiples instituciones del Estado que controlan el ingreso y salida de las diferentes mercancías. (párr 1).

De acuerdo con PROCOMER (2022), se plantea lo siguiente con respecto al registro de exportador que deben realizar las diferentes empresas:

El objeto de este trámite es registrar las firmas de las personas que estarán autorizadas a firmar los trámites de exportación en la empresa y asignarle a cada exportador un código alfanumérico de tres posiciones, que se irá asignando de manera consecutiva y automática. Este funciona como código en la Dirección General de Aduanas y como cuenta corriente ante el Departamento de Transacciones Internacionales del Banco Central de Costa Rica (p.1).

Dicho registro tiene validez de un año natural y transcurrido este tiempo, el exportador tiene nuevamente un año a partir de la fecha de registro, para renovar su permiso y repetirá dicho ciclo hasta que desee suspender sus actividades de exportación. Sin embargo, a los usuarios se les da un mes de gracia adicional para que lo renueven y si transcurrido ese lapso no lo hacen, no se les tramitará ninguna otra exportación (p.1).

De acuerdo con lo descrito en párrafos anteriores, este registro corresponde a uno de los primeros pasos que deben tomar las empresas que tienen deseos de exportar. El trámite se puede realizar de forma presencial, o bien de manera virtual por medio de la plataforma VUCE, si la persona cuenta con firma digital. La pyme deberá presentar, en caso de hacer el registro como persona física, el documento de identidad; si tramita por medio de una sociedad, necesita proporcionar la personería jurídica de la empresa con menos de un mes de haber sido emitida y el documento de identificación del representante legal vigente.

Posterior a lo indicado, el encargado de realizar el trámite debe completar el formulario solicitado en VUCE, donde se requiere información general de la empresa, como lo es la dirección, actividad económica, productos a exportar, entre otros. De conformidad con PROCOMER (2021), es importante mencionar que no hay un costo asociado a este registro, es gratuito; así mismo, el exportador podrá contar con esta inscripción el día que se presenta la solicitud, lo que evidencia que esta gestión es relativamente sencilla y los exportadores no presentan retraso en sus operaciones por la emisión de esta.

Categoría 4. Declaración Única Aduanera (DUA)

Descripción.

Esta categoría de análisis plantea la Declaración Única Aduanera (DUA), es un requisito, estipulado por las autoridades aduaneras de Costa Rica, para que las empresas pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas lleven a cabo su proceso de internacionalización por medio de la exportación de sus mercancías. Se detalla, a continuación, lo expresado por la muestra referente a este tema.

- *“Así mismo es necesario contar con un DUA de exportación, el cual es elaborado por un agente aduanal...” (Entrevistado 2).*
- *“Un requisito con el que deben de cumplir es el DUA, sin este documento las cargas no podrán ser enviadas a otros destinos...” (Entrevistado 4).*
- *“...posterior a eso para poder sacar las cargas del país el agente aduanal debe de elaborar el DUA, la Declaración Única Aduanera, y para eso se necesita la factura comercial...” (Entrevistado 6).*
- *“...Este registro se puede hacer desde una plataforma que se llama VUCE, y también tiene que estar inscrito en ATV, fue una disposición del Ministerio de*

Hacienda implementada el año pasado para que se pueda emitir cualquier DUA, ya se de exportación o de importación; este corresponde a un documento indispensable para que cualquier mercancía deje el territorio costarricense...” (Entrevistado 7).

- *“...Después de realizar dicho registro, lo exportadores pueden proceder a solicitar a su agente aduanal la elaboración del DUA de exportación, y que este documento es indispensable para poder exportar...” (Entrevistado 8).*

Análisis.

Entendiendo que la Delación Única Aduanera corresponde a un documento oficial y legal, donde se declara el régimen aduanero al que se someten las mercancías y se aceptan las obligaciones que se impongan en dicho régimen, los agentes aduaneros son los encargados de elaborar dicho escrito y este es de carácter fundamental para la salida de los bienes del territorio nacional.

De conformidad con la Ley General de Aduanas de Costa Rica, Ley 7557, el artículo 86 establece que esta declaración debe ir acompañada de documentación como la factura comercial, el conocimiento de embarque, certificado de origen, notas técnicas, permisos de exportación, entre otros. El DUA también fija la cuantía tributaria a la que está obligada la mercancía conforme a su clasificación arancelaria; en el caso de las exportaciones, estas están exentas del pago de impuestos, los empresarios deben cancelar únicamente un monto de 3 USD de PROCOMER.

En relación con lo anterior, en definitiva, la muestra de investigación concuerda con la relevancia que posee este documento y cómo es uno de los principales requisitos para que cualquier carga sea sometida al régimen de exportación definitiva. Por medio del agente aduanal, las pymes exportadoras documentan y declaran las especificaciones de las mercancías que dejan el país ante las autoridades aduaneras, permitiéndole a las entidades

gubernamentales encargadas de comercio exterior que inciden en el proceso, llevar un control de los bienes que ingresan y salen de la nación.

Categoría 5. Factura comercial

Descripción.

Por medio de esta, se expone la importancia y la necesidad de que estas empresas que se encuentran iniciando su proceso de internacionalización cuenten con una factura comercial, ya que será utilizada dentro de la tramitología de exportación y de importación en el país de destino; por lo anterior, se describen las frases de las respuestas obtenidas por medio del proceso de recolección de datos.

- *“Factura comercial, certificado de origen, packing list, también una ficha técnica del producto...” (Entrevistado 2).*
- *“certificado de origen, factura comercial, ficha técnica del producto y documentos que indique el agente aduanal...” (Entrevistado 3).*
- *“...Es necesario contar con la factura comercial para confirmar la existencia de una relación de compraventa internacional entre las partes...” (Entrevistado 4).*
- *“... otro documento importante es la factura comercial, de cierta forma esta funciona como un contratado de la venta que se está realizando, y ayuda a confirmar la relación comercial que existe entre el shipper y el consignatario...” (Entrevistado 5).*
- *“...posterior a eso para poder sacar las cargas del país el agente aduanal debe de elaborar el DUA, la Declaración Única Aduanera, y para eso se necesita la factura comercial...” (Entrevistado 6).*

- “ ... el agente requiere de la factura comercial para poder elaborar el DUA, esto para verificar las mercancías que se están comercializando y dejarán el país, por lo que se declaran en este documento, también se necesita contar con el conocimiento de embarque, ya sea un BL, una guía aérea o la carta porte ...” (Entrevistado 7).
- “...también es necesario contar la factura comercial para poder hacer el DUA, ya que es necesario declarar los valores y el tipo de mercancías que serán exportadas...” (Entrevistado 8).

Análisis.

Como fue expresado por los entrevistados, la factura comercial también corresponde a un elemento fundamental dentro del proceso de exportación. Se puede interpretar que esta corresponde a un documento legal que respalda la relación comercial entre el proveedor y el consignatario; se indican las mercancías sujetas a la transacción de compraventa, el valor de los bienes, los métodos de pago y las demás especificaciones referentes a la asociación comercial entre las partes.

La factura comercial resulta un documento de gran importancia dentro del comercio internacional, de acuerdo con la Ley General de Aduanas de Costa Rica, Ley 7557 y el reglamento que precede, este comprobante de compra es un: “documentos expedido conforme a los usos y las costumbres comerciales, justificativo de un contrato de compraventa de mercancías o servicios extendido por el vendedor a nombre y cargo del comprador”. Este resulta indispensable para llevar a cabo los diferentes procedimientos aduaneros para ingresos y la salida de mercancías (párr.14).

Recalcando la importancia que posee este documento, en definitiva, la muestra de investigación acierta en la mención de la factura comercial como un requisito para que las pymes productoras de pulpas de fruta congeladas implementen su proceso de internacionalización por medio de las exportaciones. Funciona como un comprobante de la

relación comercial de las partes y es un respaldo de las diferentes especificaciones llevadas a cabo durante el proceso de negociación.

Categoría 6. Conocimiento de embarque

Descripción.

La presente categoría de análisis hace referencia al requerimiento de contar con el conocimiento de embarque, el cual es el brindado por el transportista internacional. Este se considera como parte de la documentación esencial que las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas deben presentar a las diferentes figuras que intervienen en la logística del proceso de importación y exportación.

- *“Factura comercial, certificado de origen, packing list, conocimiento de embarque, también una ficha técnica del producto...” (Entrevistado 2).*
- *“...como parte de la documentación que se requiere, es igualmente importante contar con el conocimiento de embarque del medio de transporte, en donde se detalla todo lo relacionado con la mercancía, el monto del flete, el peso, las dimensiones y demás información que entrega el consolidador de carga” (Entrevistado 4).*
- *“... aparte de esos documentos que menciono, se necesita también contar con el BL, dependiendo de medio de transporte que se utilice...” (Entrevistado 5).*
- *“...se requiere también el BL o la guía aérea a utilizar para el embarque.” (Entrevistado 6).*
- *“... el agente requiere de la factura comercial para poder elaborar el DUA, esto para verificar las mercancías que se están comercializando y dejarán el país, por lo que se declaran en este documento, también se necesita contar con el*

conocimiento de embarque, ya sea un BL, una guía aérea o la carta porte ...”
(Entrevistado 7).

Análisis.

Como parte de la documentación necesaria que requieren las pymes que desean internacionalizar sus operaciones por medio de la exportación, se debe contar con el conocimiento de embarque. El cual es brindado por el transportista internacional o consolidadores de carga; de conformidad con el artículo 40 de la Ley General de Aduanas, se dispone lo siguiente acerca de esta figura:

Los consolidadores de carga internacional son auxiliares de la función pública aduanera que, en su giro comercial, se dedican, principal o accesoriamente, a contratar, en nombre propio y por su cuenta, servicios de transporte internacional de mercancías que ellos mismos agrupan, destinadas a uno o más consignatarios. (párr.75)

Dentro del comercio internacional, el conocimiento de embarque es uno de los documentos más importantes; aparte de representar el contrato que tiene un representante con el transportista internacional, también figura como un escrito que confirma la pertenencia de las mercancías a un determinado consignatario, ya que, una vez arribada la carga en destino, la persona que presente este documento será considerada el dueño de la carga.

Un factor relevante que fue mencionado por la muestra de investigación es la existencia de diferentes tipos de conocimientos de embarque acordes al medio de transporte que sea utilizado para realizar la exportación. Por lo cual, el auxiliar de la función pública debe facilitar esta documentación a los exportadores para corroborar que la información contenida dentro del escrito es correcta y verídica, de manera tal que se puedan evitar inconvenientes tanto en las aduanas de salida como en las de ingreso.

Categoría 7. Ficha técnica

Descripción.

Esta categoría de análisis se extiende de la pregunta: “A nivel de aduana, ¿qué documentación es importante proporcionar a la hora de importar este tipo de productos al mercado europeo?”. La cual fue expuesta ante la muestra durante el proceso de recolección de datos, y expresa la necesidad de que las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas cuenten con la ficha técnica del producto, en este caso, las pulpas de fruta congeladas.

- *“Factura comercial, certificado de origen, packing list, conocimiento de embarque, también una ficha técnica del producto...” (Entrevistado 2).*
- *“certificado de origen, factura comercial, ficha técnica del producto y documentos que indique el agente aduanal” (Entrevistado 3).*
- *“Al ser un producto alimenticio es necesario contar con la ficha técnica del producto para poder tener conocimiento acerca de las especificaciones del mismo...” (Entrevistado 4).*

Análisis.

La ficha técnica, de acuerdo con Mondragón (2020), corresponde a un documento en el cual el exportador detalla de forma estandarizada y sencilla las especificaciones técnicas del producto a comercializar. Este documento se considera de gran valor tanto a nivel comercial como logístico, ya que le permite a los compradores y a las compañías proveedoras de servicios de transporte internacional tener un mejor conocimiento acerca de los bienes que se están transportando y las precauciones que se deben tomar durante todo el proceso logístico.

Mondragón (2020) también indica que el documento en referencia debe ser elaborado tomando en consideración factores comunicacionales, debe ser atractiva a la vista, de fácil lectura y se debe incluir únicamente la información necesaria que aporte un valor agregado para el manejo de los productos. El autor también menciona que la ficha técnica debe contener los siguientes aspectos:

La ficha técnica debe contener:

- Identificación del producto: Nombre comercial, nombre técnico, nombre científico (en el caso de productos de origen vegetal o animal).
- Información técnica: Composición, características físicas y químicas, densidad, temperatura.
- Información comercial: Presentación, variedades, usos, empaque, embalaje, unidades por caja.
- Aspectos arancelarios: Si el producto se acoge a algún TLC, partidas arancelarias (párr.6).

Con base en lo descrito anteriormente, se evidencia que este documento es de gran importancia; al ser las pulpas de fruta congeladas un producto alimenticio y sensible a los cambios de temperatura, resulta relevante que tanto el importador como las demás personas que influyen en los diferentes procesos de la cadena logística de este bien tengan la información y el conocimiento disponible para facilitar el manejo de este tipo de mercancías.

Categoría 8. Certificado de origen EUR 1

Descripción.

La categoría de análisis 8 plantea que, si estas pymes exportadoras desean optar por un trato arancelario preferencial, como parte de la documentación que deben presentar se encuentra el certificado de origen EUR 1, siendo este el documento específico aplicable al Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. A continuación, se detalla lo expresado por la muestra en investigación sobre el certificado de origen.

- “ *“Factura comercial, certificado de origen, packing list, conocimiento de embarque, también una ficha técnica del producto...” (Entrevistado 2).*
- *“certificado de origen, factura comercial, ficha técnica del producto y documentos que indique el agente aduanal” (Entrevistado 3).*
- *“...certificado de origen, si aplica...” (Entrevistado 4).*
- *“Un dato muy importante es que Costa Rica tiene acuerdo con la comunidad europea y sus pulpas no pagan arancel de entrada, por lo que es importante que si las empresas desean aplicar este trato preferencial deben de contar con el certificado de origen aplicable, en este caso EUR 1.” (Entrevistado 7).*
- *“Los empresarios también deben de facilitar el certificado de origen para aplicar el tratado de libre comercio que se tiene con la unión europea, este se tramita por medio de la unidad de origen de PROCOMER, para que en este caso las pulpas de fruta ingresen libres de impuestos a los países europeos” (Entrevistado 8).*

Análisis.

Como lo mencionan los entrevistados y como fue expresado en el capítulo II del presente estudio, Costa Rica posee un acuerdo con la Unión Europea donde se plantean beneficios arancelarios para las mercancías originarias de ambos países. Para la aplicación del trato arancelario preferencial, los exportadores deben presentar el certificado de origen acorde al tratado correspondiente, en este caso, el EUR 1.

De acuerdo con PROCOMER (2021): “el certificado de circulación de mercancías EUR.1 se utiliza como prueba de origen en el marco del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea” (p.2). Este documento es emitido por la Unidad de Origen de PROCOMER que se encuentra adscrita al sistema VUCE, la cual es la encargada de verificar y certificar el origen de las mercancías en concordancia con los marcos establecidos en los textos de los diferentes tratados comerciales que posee Costa Rica.

En relación con lo descrito anteriormente, PROCOMER (2021) también indica que el costo de este trámite es de 3 USD; así mismo, se especifica lo siguiente acerca del certificado:

El certificado deberá ser llenado y firmado por el exportador o el representante legal de la empresa exportadora, o por una persona autorizada y posteriormente presentado ante la VUCE para que sea firmado y sellado de conformidad (p.4).

El EUR.1 deberá venir acompañado por la factura de exportación debidamente diligenciada, así como cualquier otro documento que sea de relevancia para el trámite correspondiente. El EUR.1 consta de dos partes: el certificado que se debe presentar ante la autoridad aduanera del país de importación y la solicitud que se encuentra (dorso) del documento (p.4).

De acuerdo con lo anterior, y en concordancia con lo dispuesto en las entrevistas, el certificado de origen corresponde a un documento de gran relevancia para las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas que deseen exportar sus bienes a mercados

Europeos. Contar con un tratado que estipule el beneficio arancelario preferencial les da una ventaja competitiva a los productos costarricenses sobre los de otros países, permitiendo que las empresas se posicionen en el mercado de forma óptima, favoreciendo las importaciones de mercancías de origen tico.

Categoría 9. Certificación de producto orgánico

Descripción.

Esta categoría de análisis nace de la pregunta: “Según su conocimiento, ¿mencione algunos tipos de certificaciones que deben tener las empresas para poder ingresar sus productos a la Unión Europea?”. En la cual, según las respuestas brindadas durante el proceso de recolección de datos, se identifica como una de las certificaciones con las que deben contar las pymes fabricantes de pulpas de fruta que deseen internacionalizarse en mercados europeos.

- *“Productos orgánicos, comercio justo, libre de gluten, kosher, ISO son algunas de las certificaciones de la cuales tengo conocimiento.” (Entrevistado 1).*
- *“Dentro de las certificaciones que tiene más valor y como esto es para consumo humano, está la certificación de producto orgánico, la kosher...” (Entrevistado 2).*
- *“Orgánico, Comercio justo y certificados de calidad comunes a USA, como lo es la ISO 22000” (Entrevistado 3).*
- *“Como es un producto alimenticio y natural, los compradores pueden solicitar que las empresas certifiquen si sus productos son orgánicos, la calidad de estos y la seguridad...” (Entrevistado 4).*

Análisis.

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2023), los productos orgánicos certificados corresponden a aquellos que se: “producen, almacenan, elaboran, manipulan y comercializan de conformidad con especificaciones técnicas precisas (normas), y cuya certificación de productos "orgánicos" corre a cargo de un organismo especializado” (párr. 10). En el caso de Costa Rica, este tipo de acreditación se encuentra a cargo de la Unidad de Acreditación y Registro en Agricultura Orgánica del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE), del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Este tipo de certificaciones les brinda a los consumidores más información y seguridad acerca de la procedencia de los productos que están ingiriendo. Así mismo, les permite a los productores generar valor agregado a sus bienes y posicionarlos dentro de los diferentes mercados internacionales, contando con una ventaja sobre aquellos que no cuenten con este tipo de certificaciones. En relación con lo anterior, según PROCOMER (2022):

Los productos orgánicos son vistos como más saludables y sostenibles y pueden aumentar el atractivo de los productos. Las regulaciones orgánicas presentan prácticas que mantienen el equilibrio ecológico y restringen el uso de ciertos pesticidas y fertilizantes. Muchos mercados requieren que los productores obtengan una certificación especial para describir a los productos como orgánicos (párr.2).

Conforme a lo descrito anteriormente, cada país cuenta con sus propias normativas y organismos que regulan la acreditación; en Costa Rica, como fue mencionado anteriormente, el SFE del Ministerio de Agricultura y Ganadería es el encargado de brindar la certificación y esta se encuentra regulada por el Decreto Ejecutivo N.º 29782. Por otra parte, en la Unión Europea dicha acción se respalda por el Reglamento (CEE) 2092/91 de la Comisión Europea.

Resulta importante mencionar que, para la importación de bienes orgánicos al territorio europeo, es necesario cumplir con las regulaciones planteadas en el (CEE) 2092/91, y que las mercancías provengan de mercados de los cuales se puedan garantizar los equivalentes a dicho reglamento. Por lo anterior, la UE implementó un listado denominado países terceros, del cual Costa Rica forma parte desde el 2003; en este se enumeran los países capaces de cumplir con dichos requerimientos, gracias al desarrollo de políticas orientadas a la producción orgánica (Servicio Fitosanitario del Estado, 2015, p.1).

Ciertamente, el mercado global de la industria agroalimentaria está demandando este tipo de certificaciones; estas acreditaciones les permiten a los productores incorporar dentro de sus etiquetas que los bienes, en efecto, son “orgánicos”, indicándole al consumidor que, durante el proceso de cultivo y de fabricación, se implantaron prácticas no dañinas para el medioambiente y en concordancia con la reglamentación que establece el país. Esto evidencia que las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas pueden generar valor agregado a sus productos mediante dichas acreditaciones.

Categoría 10. Certificación Kosher

Descripción.

Esta categoría de análisis plantea que la certificación Kosher corresponde a otras de las acreditaciones indicadas por la muestra de investigación, donde sugieren que las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas deben contar con esta para favorecer la comercialización de sus productos dentro de los diferentes mercados europeos. Seguidamente, se expone lo expresado durante las entrevistas que respaldan lo mencionado.

- *“Productos orgánicos, comercio justo, libre de gluten, kosher, son algunas de las certificaciones de la cuales tengo conocimiento” (Entrevistado 1).*

- “Dentro de las certificaciones que tiene más valor y como esto es para consumo humano, está la certificación de producto orgánico, la kosher...” (Entrevistado 2).
- “...también está la certificación Kosher, que, si bien es específica para la comunidad judía, también establece ciertos estándares de calidad...” (Entrevistado 3).

Análisis.

La palabra *Kohser* tiene como significado algo que es apropiado o aceptable, dentro de la cultura y la religión judía, donde se utiliza esta para referirse a una variedad de productos alimenticios que cumplen con las reglas y normas establecidas dentro de la Biblia hebrea. La certificación Kosher acredita que los ingredientes, las instalaciones de producción, el proceso de fabricación y las herramientas utilizadas se encuentran bajo la normativa establecida por la comunidad judía y que estas no cuentan con trazas de sustancias no Kosher (Kosher, 2023).

Los productos Kosher se clasifican en tres principales categorías: lácteos, cárnicos y parve o neutros. Los últimos hacen referencia a los artículos que no contienen ni lácteos ni carnes, por lo que se contemplan las frutas, las verduras, las hortalizas y otros. Por otro lado, existe una serie de alimentos que, por razones religiosas, son considerados impuros y no pueden ser ingeridos por los consumidores. Así mismo, es importante mencionar que esta comunidad no realiza mezclas entre alimentos cárnicos y lácteos, motivo por el cual se realizan rigurosas inspecciones a la hora de solicitar esta certificación (Kosher, 2023).

En relación con lo anterior, resulta de gran relevancia exponer la situación del mercado de productos Kosher, el cual no se limita únicamente a consumidores seguidores de la religión judía; de acuerdo con Murillo (2020), existe una creciente preocupación por el origen de los alimentos, por lo que los alimentos Kosher también son consumidos por personas de este perfil. Así mismo, Murillo (2020, citando a Normas ISO, s.f) expresa:

Aquellas personas que siguen una dieta vegana o vegetariana recurren a los productos Kosher al indicarles si hay carne o pescado en el producto. Además, un logotipo Kosher proporciona una trazabilidad a los productos, brindando confianza, limpieza y control de la producción. Esto se respalda con estudios hechos en Estados Unidos, donde se confirma que menos del 2% de la población es judía, pero la oferta de productos Kosher representa más del 40% del total (párr.8).

A partir de lo descrito anteriormente, contar con la certificación Kosher representa una oportunidad dentro de los mercados internacionales, ya que no se limita únicamente al sector judío, sino que otros nichos de mercado se ven atraídos ante los alimentos con este tipo de certificación. Ciertamente, la acreditación Kosher puede representar una oportunidad para que las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas generen valor agregado a sus productos y puedan garantizarles a sus consumidores la seguridad en materia alimentaria por medio de esta acreditación.

Categoría 11. Certificación ISO

Descripción.

Por último, dentro de la unidad de análisis de requisitos, en relación con lo descrito por los entrevistados, se encuentra la categoría que hace referencia a la certificación ISO, la cual es aplicable para los diferentes productos alimenticios alrededor del mundo, por lo que adquiere mayor relevancia para los productores de pulpas de fruta. Con base en la información recabada mediante las entrevistas y el cuestionario aplicado, se detallan las siguientes frases que sustentan esta subcategoría:

- “...está la certificación de producto orgánico, la kosher, también la ISO, Rainforest Alliance, entre otras...” (Entrevistado 2).

- *“Orgánico, Comercio justo y certificados de calidad comunes a USA, como lo es la ISO 22000” (Entrevistado 3).*
- *“...la certificación ISO es otra certificación que resulta importante para los productos alimenticios. (Entrevistado 4).*

Análisis.

La International Standardization Organización (ISO por sus siglas en inglés), en español corresponde a la Organización Internacional de Estandarización. Es una entidad no gubernamental e independiente que, por medio de un conglomerado de expertos, diseña normas internacionales de estandarización voluntarias, las cuales buscan innovar y brindar solución a los desafíos de los diferentes mercados globales. De acuerdo con ISO (2023), actualmente, cuentan con: “24 600 normas internacionales que cubren casi todos los aspectos de la tecnología, la gestión y la fabricación” (párr. 7).

Entendiendo que ISO establece diferentes normativas conforme a las industrias, las mismas son identificadas por medio de la numeración específica de cada normativa; en el caso del sector alimenticio, se habla de la regla ISO 22000 Food Safety Management, la cual está orientada a la seguridad alimentaria. En relación con lo anterior, ISO (2023) indica lo siguiente acerca de la ISO 22000:

ISO 22000 establece los requisitos para un sistema de gestión de seguridad alimentaria y se puede certificar según este. Describe lo que una organización debe hacer para demostrar su capacidad para controlar los peligros de inocuidad de los alimentos a fin de garantizar que los alimentos sean en efecto inocuos. Puede ser utilizado por cualquier organización independientemente de su tamaño o posición en la cadena alimentaria (párr.4).

La seguridad alimentaria es de suma importancia, tanto para los consumidores como para los productores. Todas las acciones que se realicen durante el proceso de fabricación tienen una implicación directa dentro de la inocuidad de los alimentos; por lo cual esta certificación resulta relevante para las empresas que conforman la industria, ya que, aparte de asegurarle a sus compradores la seguridad de los productos que se están comercializando, también les da un valor agregado, brindándole a la empresa una ventaja competitiva en el mercado.

Expresado lo anterior y en concordancia con lo expuesto por la muestra, se evidencia el valor que posee este tipo de certificación, siendo una de las más importantes de las acreditaciones mencionadas en el presente estudio. Las pymes costarricenses dedicadas a la venta y fabricación de pulpas de fruta congeladas se pueden ver beneficiadas de contar con el sello ISO 22000, el cual es un valor agregado para sus productos y las posiciona en el mercado nacional e internacional de forma óptima garantizando la seguridad alimentaria en su oferta.

Unidad de análisis 3: Proceso Logístico

La presente corresponde a la última unidad de análisis, la cual hace referencia al proceso logístico necesario para que las pymes costarricenses productoras de pulpas de fruta congeladas lleven a cabo su proceso de internacionalización. Ciertamente, el proceso logístico de una empresa se ve impactado por diferentes variables, para el estudio en curso se logró la identificación de estas por medio de la aplicación del cuestionario elaborado a la muestra previamente descrita.

Debido a lo anterior, posterior a la aplicación del instrumento de recolección de datos, por medio de las entrevistas realizadas, y en conformidad con el análisis de las respuestas obtenidas en relación con esta unidad de análisis; a continuación, se detallan las categorías de análisis recabadas en dicho proceso, que pretenden contribuir a dar respuesta al problema de investigación planteado al inicio del estudio.

- 1) Almacenaje
- 2) Temperatura
- 3) Control de cadena de frío
- 4) Transporte aéreo
- 5) Empaque y embalaje
- 6) Tiempos de tránsito

Categoría 1. Almacenaje

Descripción.

La presente categoría de análisis hace referencia al almacenaje de las pulpas de fruta congeladas; al respecto, la muestra de investigación indica que estas deben ser almacenadas en cuartos fríos bajo temperaturas específicas para evitar que el producto se dañe. Seguidamente, se detallan las principales frases obtenidas de las entrevistas que sugieren la creación de la presente sección.

- *“Como son pulpas de fruta congeladas es importante mantenerlas en refrigeración, en un rango específico de temperatura.” (Entrevistado 1).*
- *“Posterior al embazado del producto las pulpas de fruta deben de ser almacenadas en una cámara de frío que se encuentre de -12°C a -20°C para que estas se congelen y después se empacan de acuerdo a la solicitud del cliente.” (Entrevistado 2).*
- *“Las pulpas tienen que ser almacenadas en cuartos congelamiento en donde puedan estar a la temperatura recomendada para que estas se congelen y se logre mantener las características de sabor y nutrientes que contienen las frutas de las que están hechas” (Entrevistado 3).*

- *“Las pulpas las almacenan en un cuarto frío para que se congelen luego de que se realiza el proceso de empaquetado” (Entrevistado 4).*
- *“Después de que se embazan las pulpas se almacenan en una cámara de frío en donde se congelan” (Entrevistado 5).*
- *“...por ser un producto congelado tienen que estar en una cámara de refrigeración para conservar el producto” (Entrevistado 6).*
- *“...mantener bajo refrigeración o cuartos fríos para poder preservarlas.” (Entrevistado 8).*

Análisis.

El almacenaje de mercancías resulta una variable de suma importancia durante todos los procesos de la cadena logística, en especial cuando se manejan productos termolábiles. Para el estudio en curso, con base en las respuestas brindadas por la muestra de investigación, sugieren que las pulpas de fruta deben ser almacenadas en cuartos fríos o de congelamiento a temperaturas específicas para preservar las características de las pulpas de fruta.

De acuerdo con la empresa Mecalux (2021), dedicada a brindar soluciones logísticas, expresa que un cuarto o una cámara de congelamiento corresponde a “es un espacio donde se almacena la mercancía a temperatura negativa (por debajo de los 0 °C).” (párr. 4). Así mismo, esta organización menciona que, por medio de ese nivel térmico de 0°C, las mercancías llegan a su punto de congelación, permitiendo que mantengan sus cualidades propias durante un tiempo prolongado.

Ahora bien, resulta de gran importancia indicar la principal diferencia que existe entre las cámaras de congelamiento y de enfriamiento, siendo la principal la temperatura que se emplee dentro de la unidad. Así mismo, en concordancia con lo mencionado

anteriormente, Mecalux (2021) indica lo siguiente en relación con estos cuartos de enfriamiento:

Una cámara de congelación tiene la función de mantener un producto durante un tiempo prolongado sin riesgo de que se estropee o se ponga en mal estado. Por el contrario, una cámara frigorífica o un almacén frigorífico sirve para mantener un producto (principalmente, alimentos) a una temperatura óptima para su consumo y evitar su deterioro a corto plazo (párr.7).

De acuerdo con lo anterior, es de gran relevancia mencionar que, a nivel constructivo, estas unidades también cuentan con especificaciones que inciden en el funcionamiento. Por ejemplo, en las cámaras de congelación los suelos deben ser aislados para evitar la condensación; en el caso de los cuartos de enfriamiento, no lo necesitan. Así mismo, ambos recintos son construidos con paneles especiales, aislantes que evitan la filtración de la temperatura del exterior (Mecalux, 2021).

Por otro lado, los sistemas de almacenamiento como los *racks* o estantes también inciden en el proceso de congelamiento, por lo que las empresas deben contar con estantería que optimice el espacio y logre la correcta distribución de la temperatura dentro de las cámaras mencionadas previamente. De acuerdo con AR Racking Solutions (2019):

La principal peculiaridad con la que cuenta el almacenaje en frío y congelación, además de la propia temperatura, es la necesidad de una mayor compactación de la estantería industrial para asegurar una mayor eficiencia energética del enfriamiento y con ello un ahorro en costes por cada metro cúbico de cámara frigorífica. (párr. 3)

Tomando en cuenta lo mencionado en los párrafos anteriores, así como lo indicado por la muestra de investigación durante las entrevistas, se puede notar lo relevante que es el almacenamiento de los productos congelados dentro de la cadena logística. El correcto uso

de las cámaras de congelación o refrigeración impacta directamente la durabilidad y conservación del producto, por lo que es importante que todos los actores que se ven involucrados en la logística estén anuentes a la importancia de dicho proceso.

Categoría 2. Temperatura

Descripción.

La categoría de análisis 2 nace de la pregunta: “¿Cuál es la temperatura ideal a la cual deben mantener las pulpas en su proceso logístico de exportación?”. Las respuestas brindadas exponen que, dentro del proceso logístico, es importante tomar en consideración la temperatura a la que se deben mantener las pulpas de fruta congeladas, esto con la finalidad de poder mantener este tipo de mercancías. A continuación, se indican las frases que sugieren lo descrito:

- *“Como te mencionaba las pulpas deben de mantener en el rango de -12°C a -20°C para que mantengan congeladas, es por eso que cuando se envían se embalan con hielo seco ya que este permite que las pulpas se puedan a esa temperatura” (Entrevistado 2).*
- *“La temperatura ideal a la que se deben de mantener las pulpas es a -20°C , a esta temperatura se logran mantener la calidad de la fruta y los nutrientes” (Entrevistado 3).*
- *“Generalmente las mercancías que son congeladas se mantienen a temperatura y en cámara de refrigeración a -20°C , esas cargas se manejan generalmente con hielo seco, entonces dentro de la logística para este tipo de productos una vez el cliente nos indica que la carga se encuentra lista para recolectar embalada con hielo seco, la misma se recolecta en un camión refrigerado, para evitar romper la cadena de frío y alguna desviación de temperatura. Igual es importante mencionar que los exportadores deben de*

especificar el vencimiento del hielo seco para que este sea remplazado o que la carga se ingrese a una cámara de refrigeración con la temperatura” (Entrevistado 4).

- *“Los exportadores son los responsables de indicarnos a nosotros (la empresa de logística) a la temperatura a la que se debe de mantener la carga, por lo general los productos congelados se manejan de -15°C a -20°C durante el proceso de exportación...” (Entrevistado 5).*

Análisis.

Con el manejo de productos termosensibles, conocer el rango de temperatura al que deben ser almacenados dichos productos es de suma importancia, esto para evitar que sufran algún daño y puedan ser consumidos por los compradores. En concordancia con lo indicado por la muestra de investigación, la temperatura ideal a la que se deben mantener las pulpas de fruta durante el proceso logístico es en un rango de -12°C a -20°C.

De acuerdo con Zanin (2020), cuando las pulpas de fruta se congelan, esta acción permite preservarlas y todos los nutrientes que contienen, manteniendo también las características de sabor y color. Así mismo, indica que, cuando estas son almacenadas correctamente, tienen una vida útil de entre 8 a 12 meses. La autora expresa que el rango de temperatura ideal para conservar las propiedades nutricionales de estos alimentos es de -12°C hasta -30°C, todo dependerá de las características de los productos que se deseen congelar. En relación con lo anterior, Zanin (2020) también menciona que:

Este proceso de congelación hace que el crecimiento de microorganismos sea más lento y ralentiza los cambios que afectan la calidad o causan el deterioro de los alimentos. Congelar las frutas puede ser útil para disfrutar de las frutas de la temporada en otra temporada. (párr. 2)

De acuerdo con lo descrito en los párrafos anteriores y lo expuesto por la muestra de investigación, se logra evidenciar la temperatura a la que deben permanecer las pulpas de fruta congeladas, permitiendo así conservar sus características nutricionales. El rango de temperatura adecuada es de -12°C a -20°C , por lo que es importante que las pymes fabricantes de pulpas de fruta posean conocimiento de esta variable y se les notifique a los demás actores que intervienen en el proceso logístico, esto para evitar inconvenientes asociados a una desviación de temperatura que pueda ocasionar la pérdida a la mercancía.

Categoría 3. Control de la cadena de frío

Descripción.

Esta categoría de análisis hace referencia a la preservación de la cadena de frío durante todo el proceso logístico de la internacionalización de las pulpas de fruta congeladas al mercado europeo. El control de la cadena de frío corresponde a una variable de gran importancia para asegurar que el producto arribe al destino de forma idónea y pueda ser consumido por los compradores; por lo anterior, se pueden apreciar las diferentes respuestas que indican lo expresado:

- *“Es importante que como estamos hablando de un producto congelado la cadena de frío adquiere mayor importancia. Las pulpas se tienen que mantener dentro del rango de temperatura desde que se congelan en proceso de fabricación hasta que estas vayan a ser usadas por el consumidor final” (Entrevistado 3).*
- *“...reducir los tiempos de tránsito, permitiendo conservar la cadena de frío y que pueda llegar al cliente de forma segura y sin ningún daño causado por la desviación de temperatura” (Entrevistado 4).*
- *“Al igual que los productos farmacéuticos y demás mercancías que llevan temperatura, deben de mantenerse en el rango especificado por el fabricante,*

manteniendo la cadena de frío durante todo el proceso logístico para evitar que las mercancías se dañen y no puedan ser utilizadas en destino” (Entrevistado 5).

- *“La cadena de frío es una parte esencial de la logística para estas mercancías, si se llega a interrumpir la temperatura de los productos se pueden llegar a dañar, lo que puede significar una pérdida para el cliente...” (Entrevistado 6).*

Análisis.

Cadena de frío es otro de los factores que tiene gran impacto dentro de la logística, la ruptura de dicho encadenamiento puede ocasionar disrupciones en la inocuidad de los alimentos con los que se esté trabajando, lo que puede tener serias repercusiones para las personas que consuman estos productos. En relación con lo anterior, Mendoza (2016) expresa lo siguiente:

La pérdida de la temperatura óptima de refrigeración o congelación en cualquiera de los eslabones de la cadena de frío perjudica la seguridad y la calidad del alimento. Mantener la cadena de frío resulta fundamental a la hora de garantizar la seguridad alimentaria de los alimentos, por lo que todos los eslabones implicados, desde productores hasta distribuidores y detallistas, deben poner especial atención en preservarla. De nada serviría esta labor conjunta sin la colaboración del consumidor final; último, pero no menos importante elemento de la cadena, que deberá también esmerarse en protegerla. (pp.76-77)

A partir de lo descrito por Mendoza (2016), se refuerza la importancia de la preservación de la cadena de frío. Todos los eslabones que actúan dentro de la logística integral del manejo de este tipo de productos deben estar anuentes a las herramientas y los procedimientos por seguir para evitar una posible desviación de temperatura. En el caso de las pulpas de fruta congeladas, la cadena de frío inicia durante el proceso de fabricación,

posterior al embazado, son almacenadas en cuartos de congelación, y después se presentan las demás figuras que intervienen en la logística internacional.

Las pymes costarricenses que fabrican pulpas de fruta congeladas son responsables de velar por el cumplimiento de la cadena de frío; debido a ello, facilitar la información resulta indispensable en estos casos, por lo que debe de ser suministrada a las demás personas que intervienen en la cadena logística. Las especificaciones del rango de temperatura a la que deben permanecer las mercancías, el empaque y el embalaje son factores relevantes que tienen un impacto directo en los esfuerzos que se realicen para la preservación de la temperatura establecida.

Categoría 4. Transporte aéreo

Descripción.

El transporte internacional de mercancías es una variable de gran importancia para llevar a cabo el proceso de internacionalización de las pulpas de fruta congeladas; la selección de dicho medio para la movilización de las mercancías se ve influenciada por diferentes factores: la naturaleza de la carga, el volumen, el peso y costos son los principales. La presente categoría de análisis hace referencia a que el transporte aéreo corresponde a la opción más viable para la exportación de pulpas de fruta congeladas. Por lo anterior, a continuación, se describe lo indicado por la muestra.

- *“Realmente el medio de transporte que se utilice depende de la cantidad a exportar, ya que si es un volumen alto yo recomendaría que fuera marítimo, ya que habría que enviar un contener refrigerado completo FCL ya que al ser producto refrigerado no hay opción de utilizar un contenedor consolidado para este tipo de productos. Por otro lado, si el volumen no es mucho se recomienda que sea vía aérea, aunque es un poco más caro, se tienen unos tiempos de tránsito menores y las mercancías pueden llegar más rápido a destino” (Entrevistado 2).*

- *“El medio de transporte idóneo sería el aéreo, al ser productos congelados, el medio de transporte aéreo permite reducir los tiempos de tránsito, permitiendo conservar la cadena de frío y que pueda llegar al cliente de forma segura y sin ningún daño causado por la desviación de temperatura” (Entrevistado 3).*
- *“Personalmente recomiendo el transporte aéreo para este producto, al ser congeado, es importante disminuir el tiempo de tránsito lo más posible, para evitar desviaciones en la temperatura, de hecho, este medio de transporte es el elegido por excelencia por la industria farmacéutica. Como el destino de estas pulpas es Europa, el tiempo de tránsito es de 1 día, ya que hay vuelos directos desde Costa Rica a los principales aeropuertos de Europa” (Entrevistado 4).*
- *“Se puede utilizar tanto el aéreo como el marítimo, eso sí, depende mucho del volumen de carga que se esté trabajando y lo acordado con el comprador. En marítimo el tema es que se tiene que enviar el producto en un contenedor refrigerado, y si no es mucha la carga realmente puede ser un poco más costoso o inclusive igual a un flete aéreo, aparte de que el tránsito es mayor, por lo que en realidad el transporte aéreo resulta más factible” (Entrevistado 5).*
- *“Tomando en cuenta que estamos hablando de pymes y que posiblemente sean sus primeras exportaciones no creo que el volumen de mercancías sea mucho por lo que, aunque el transporte aéreo es considerado un poco más caro, puede que se adapte mejor a los volúmenes que se van a manejar y por la naturaleza de la mercancía, al ser producto congelado, se necesita mantener la cadena de frío y reducir los tiempos de tránsito, entonces creo que enviarlo vía aérea es la mejor opción logística” (Entrevistado 6).*
- *“El medio de transporte a escoger realmente depende del cliente, generalmente los productos congelados cuando no es mucho el volumen se manejan aéreo ya que es más rápido” (Entrevistado 7).*

- *“Para las mercancías que van para Europa se puede utilizar el transporte aéreo o marítimo” (Entrevistado 8).*

Análisis.

Al trabajar con productos termolábiles que deben ser exportados, la selección del medio de transporte internacional es un factor que impacta directamente la cadena logística, ya que este se considera uno de los eslabones más importantes. Como fue mencionado anteriormente, la elección del medio para movilizar las cargas está influenciada por una serie de variables que los exportadores e importadores deben evaluar; en conformidad con lo descrito por la muestra, el volumen es uno de los principales.

Por otra parte, si bien este medio de transporte se considera uno de los más costosos en comparación con los fletes marítimos, es esencial que los exportadores valoren las características específicas de las mercancías y sus naturalezas. En el caso de la movilización aérea, beneficios como la reducción de los días de tránsito es uno de los atractivos que aumenta su precio; pero, para el manejo de mercancías como las pulpas de fruta, resulta factible optar por este y evitar interrupciones en la cadena de frío asociadas a los largos periodos de tránsito marítimos.

En el ámbito del comercio internacional, el transporte aéreo ha sido el método por excelencia para la movilización de mercancías que son sensibles a los cambios de temperatura, esto debido a las diferentes soluciones logísticas que brindan las líneas aéreas. En relación con lo anterior, la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA, 2022) expresa lo siguiente del manejo de productos perecederos:

El transporte aéreo sólo aporta el 0,16% de las millas alimentarias mundiales. Por el contrario, el transporte marítimo genera el 58,97% de las millas alimentarias mundiales, la carretera el 30,97% y el ferrocarril el 9,9%. Sin embargo, dentro del sector del transporte aéreo de mercancías, los productos perecederos representan un producto esencial, ya que supondrán

aproximadamente el 15% del total de la carga aérea mundial en 2022. Su corta vida útil hace que los productos perecederos sean los principales candidatos para el transporte aéreo, que garantiza la opción de transporte más rápida al tiempo que preserva el tiempo y la temperatura de los productos. Aunque los modos de transporte alternativos pueden ofrecer tarifas preferentes, esto puede ir en detrimento del estado del producto. (p.4)

A partir de lo descrito en el párrafo anterior, la movilización de mercancías vía aérea es uno de los más utilizados para el transporte de cargas termolábiles, ya que reduce los tiempos de tránsito, facilitando la conservación de la cadena de frío y como tal la preservación del producto. De acuerdo con IATA (2021), se ha establecido una serie de normas o regulaciones para contribuir con el correcto manejo de los productos de esta naturaleza y así colaborar de forma efectiva dentro del proceso logístico. Dichas normas aplican tanto para los exportadores como para el transportista internacional y las aerolíneas.

Declarar todos los detalles y características específicas de la mercancía, suministrar información acerca del manejo de la carga, etiquetar y marcar el embalaje externo del producto con la información referente a temperatura, además de notificar a los transportistas internacionales acerca de cualquier factor que se considere de relevancia para el correcto transporte de estos bienes son algunas de las responsabilidades que tienen los exportadores a la hora de movilizar las cargas aéreas (IATA, 2021).

Por otro lado, es importante mencionar que, al utilizar este medio de transporte, la guía aérea será el documento oficial que demuestra a quién pertenece la mercancía en cuestión; esta resulta indispensable tanto para el proceso de exportación como importación. Como se indicó en el capítulo 2 del presente estudio, el conocimiento de embarque contiene información detallada de los productos por comerciar, al tratarse de un bien termosensible, se debe indicar el rango de temperatura al que debe permanecer la carga durante el tránsito, como parte de los esfuerzos para evitar romper la cadena de frío.

Conforme a lo expuesto en los párrafos anteriores y lo indicado por la muestra de investigación, se evidencia que el medio de transporte óptimo para movilizar y llevar a cabo el proceso de exportación de las pulpas de fruta es vía aérea. Este medio les ofrece a los fabricantes seguridad, siendo por excelencia el mejor para transportar mercancías sensibles a los cambios de temperatura. Si bien es relativamente más costoso, este plantea una disminución en los tiempos de tránsito, lo que reduce las posibilidades de una ruptura de la cadena de frío.

Categoría 5. Embalaje

Descripción.

La presente categoría de análisis hace referencia al empaque y al embalaje con el que deben contar las pulpas de fruta congeladas para poder llevar a cabo el proceso de exportación. Conforme a lo descrito anteriormente, se procede a indicar las respuestas a la pregunta realizada a la muestra de investigación, donde se especifica la utilización de materiales como hielo seco para preservar la temperatura.

- *“Las pulpas como tal van empacada con una envoltura de plástico selladas con la información del producto, que facilita el proceso de congelación, Para la exportación el embalaje que se utiliza son unas cajas de cartón con aislante, y como tienen que permanecer a una temperatura específica, se tiene incluir hielo seco dentro de la caja para que las pulpas se mantengan a la temperatura a la que tiene que estar” (Entrevistado 2).*
- *“Generalmente se empacan en bolsas de plástico que permitan el fácil consumo de las pulpas. Cuando se realiza la exportación las pulpas se empacan en cajas aislantes que mantienen la temperatura, los proveedores colocan hielo seco o geles fríos que ayuden a mantener la temperatura de las pulpas” (Entrevistado 3).*

- *“Estas cargas se manejan generalmente con hielo seco, entonces dentro de la logística para este tipo de productos una vez el cliente nos indica que la carga se encuentra lista para recolectar embalada con hielo seco, la misma se recolecta en un camión refrigerado, para evitar romper la cadena de frío y alguna desviación de temperatura. Igual es importante mencionar que los exportadores deben de especificar el vencimiento del hielo seco para que este sea reemplazado o que la carga se ingrese a una cámara de refrigeración con la temperatura a la que deben de permanecer” (Entrevistado 4).*

Análisis.

El embalaje corresponde a un pilar de gran importancia para el proceso logístico de exportación de cualquier producto, siendo su finalidad proteger y facilitar el manejo de estos, para así evitar daños y que estas puedan ser consumidas en su destino final. En el caso de bienes que son termolábiles, esta categoría adquiere mayor valor, ya que, aparte de salvaguardarlos, también debe contribuir con la conservación de su temperatura durante la movilización de la carga.

Como fue mencionado por la muestra de investigación, para el proceso de embalaje, se utilizan dos tipos de sistemas de embalaje que permiten conservar la temperatura: el hielo seco y cajas especiales con aislantes térmicos. De acuerdo con FEDEX (2023), indica que, cuando se utiliza el hielo seco para mantener las mercancías refrigeradas, es necesario contar con el embalaje externo correcto. La empresa indica lo siguiente:

Debe enviar el hielo seco en el formato correcto para ralentizar el proceso de sublimación - es decir, cuando la sustancia pasa de sólido a gas. Debe estar diseñado para permitir la liberación del dióxido de carbono a la vez que previene la acumulación de presión que pueda reventarlo. El embalaje también debe poder soportar temperaturas extremadamente bajas y no sufrir daños por parte del hielo seco. El mejor material para esto es el poliestireno,

pero para adherir las etiquetas debe colocar este contenedor de poliestireno dentro de una caja de cartón más grande. (párr.5)

Lo expresado confirma la utilización de materiales aislantes térmicos que favorezcan la preservación de la temperatura. Además, es importante mencionar que el producto, en este caso, las pulpas de fruta, no deben tener contacto directo con el hielo seco, ya que este podría dañarlo debido al rango térmico extremo. Así mismo, los exportadores deben tener claro que, al trabajar con este tipo de agentes refrigerantes, las mercancías deben ir correctamente etiquetadas, indicando que contiene hielo seco, para evitar accidentes e imprevistos, dándole el manejo especial que necesita la carga

Así mismo, cabe recalcar que, si bien el hielo seco no representa un riesgo para la salud humana y es utilizado para conservar la temperatura durante la exportación de gran cantidad de alimentos perecederos, este es considerado una mercancía peligrosa, por lo que se recalca la importancia del correcto etiquetado de la mercancía, de conformidad con las especificaciones que establece el medio de transporte que se vaya a utilizar para la exportación (UPS, 2023).

Según lo indicado en el presente análisis y lo expresado por los entrevistados, hacer uso de este tipo de embalaje contribuye con el correcto manejo y la conservación de la cadena de frío de las pulpas de fruta durante todo el proceso de tránsito. Por lo que resulta de gran importancia que las pymes fabricantes de este tipo de productos posean conocimiento acerca de los diferentes sistemas de embalaje que resultan factibles y se adaptan mejor a las necesidades del producto durante el proceso de exportación.

Categoría 6. Tiempos de tránsito

Descripción.

Por último, se encuentra la categoría de análisis 6, la cual nace de la pregunta: “Al ser un producto perecedero y termosensible, según su experiencia, defina posibles

soluciones logísticas para que el producto no se dañe antes de llegar a su destino”. Al respecto, la muestra de investigación indica que la reducción en los tiempos de tránsito es la principal solución para evitar que las pulpas de fruta sufran algún daño previo al arribo a destino.

- *“Considero que una de las principales soluciones logísticas es evitar que los tiempos de tránsito se prolonguen mucho, de hecho, ese es el motivo principal por que se sugiere el transporte aéreo, ya que es mucho más rápido que el marítimo ...” (Entrevistado 2).*
- *“Como es un producto congelado, lo ideal es que el proceso de envío no sea tan extenso, la reducción en los tiempos de tránsito es clave” (Entrevistado 3).*
- *“Creo que es importante disminuir los tiempos de tránsito lo más que se pueda, tanto en transporte terrestre en origen y destino, como en el transporte internacional, para así evitar que la mercancía se dañe y se llegue a romper la cadena de frío” (Entrevistado 4).*
- *“Disminuir los tiempos de tránsito para evitar una posible ruptura de la cadena de frío, coordinar con antelación y contar con todos los documentos de exportación para evitar inconvenientes con la salida de la carga. Como parte de mejorar los tiempos de tránsito, la planeación de la ruta para el transporte de estas mercancías, por ejemplo, si se hace el envío aéreo, buscar aerolíneas con vuelos directos, sin escalas, cuyo tránsito sea menos de un día...” (Entrevistado 5).*
- *“Creo que es importante que estos envíos se hagan rápido para evitar que la mercancía se dañe” (Entrevistado 7).*

Análisis.

El tiempo de tránsito hace referencia al tiempo total que toma llevar una mercancía desde un punto de origen A, hasta un destino B. Este puede ser medido en horas o días, y puede variar dependiendo del medio de transporte que se utilice para la movilización de los bienes. Según la empresa Creative Logistic Solutions (2023), expresa lo siguiente acerca de la presente categoría:

Hay muchos factores que pueden entrar en juego a la hora de determinar el tiempo de tránsito estimado en función del lugar de origen del envío y del lugar de entrega final. Pueden surgir factores adicionales mientras el envío está en movimiento, ampliando el tiempo total de tránsito. (párr.2)

Los tiempos de tránsito en barco pueden medirse en semanas o incluso meses para un envío que viaja de Asia a Estados Unidos. En el caso de los servicios por avión, el tiempo de tránsito puede ser de tan sólo un día, y algunos transportistas ofrecen ahora incluso opciones de entrega en el mismo día en algunos lugares. (párr. 3)

Entendiendo esto y conforme a lo indicado por la muestra de investigación, al trabajar con productos termolábiles, resulta importante optimizar los tiempos de tránsito; esto se puede realizar por medio de la planificación y determinación de rutas de transporte específicas, desde el proceso de recolección de las mercancías, incluyendo el transporte internacional y la entrega de los productos en el país de destino. Las principales figuras que intervienen en la cadena logística, como los exportadores, transportistas y consignatarios, son los encargados de implementar estrategias que ayuden a disminuir este tiempo.

Como se puede observar en lo expuesto por los entrevistados, el principal motivo por el cual se indica la disminución en los tiempos de tránsito como una posible solución logística se encuentra ligado con la categoría de análisis 3 de la presente unidad; buscando reducir la probabilidad de una posible ruptura de la cadena frío. Por esto, se sugiere la planificación de las rutas y la utilización de medios de transporte como el aéreo que, en la mayoría de los casos, presentan tránsitos más favorables.

Interpretación de Datos

El proceso de internacionalización es diferente para cada empresa; existen distintos factores que afectan la ejecución de estos proyectos. Sin embargo, gracias a la información proporcionada y la utilización de fuentes primarias y secundarias, se logró desarrollar un análisis completo de cada de una de las categorías que, de conformidad con el cuestionario realizado, fueron sugeridas por los entrevistados.

Las pymes son un pilar fundamental en el desarrollo económico de un país, siendo grandes contribuyentes tanto dentro del mercado local como en la balanza comercial de muchas naciones. Por lo que fomentar la internacionalización de este tipo de empresas resulta de gran importancia, ya que les permite expandir sus horizontes y posicionar sus bienes dentro de los mercados internacionales; ahora bien, hay múltiples variables que se deben tomar en consideración a la hora de llevar a cabo este proceso.

En el caso específico de las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas que desean ejecutar su internacionalización dentro de los mercados europeos, mediante el análisis realizado, se evidencia que es de gran importancia desarrollar un estudio integral, que abarque tanto variables internas como externas; de forma tal que se pueda tener claridad acerca de la situación actual de la empresa y los mercados potenciales a los que quieren ingresar.

En primera instancia, la capacidad productiva y el músculo financiero se contemplan como los factores internos en los que las empresas se deben examinar. Como fue mencionado, la internacionalización implica invertir recursos financieros y humanos en la fabricación de su oferta exportable, por lo que se considera de gran relevancia conocer las capacidades máximas de producción y su liquidez financiera para hacerle frente a la demanda de los mercados exteriores.

Así mismo, el análisis de las tendencias de consumo, el poder adquisitivo en el país de destino y los diferentes canales en los que se pueden comercializar las pulpas de fruta congeladas corresponden a variables externas que pueden afectar el proceso de internacionalización. Por lo anterior, mediante la elaboración de un estudio de mercado, estas pequeñas y medianas empresas pueden obtener información valiosa que oriente a la toma de decisiones y el desarrollo de estrategias en miras a este proceso.

Dentro de la misma línea, de acuerdo con lo expresado por los entrevistados, el análisis de los elementos mencionados le permite a las pymes identificar los mercados que presenten características favorables para la internacionalización de sus mercancías. Dentro de los principales destinos, destacan países como Alemania, Holanda, España, Portugal, Croacia y Grecia, los cuales exhiben una tendencia al consumo de frutas tropicales y sus derivados, así como un poder de compra más elevado que el promedio europeo; por lo que la muestra sugiere la venta de las pulpas en supermercados y en la industria de hospitalidad.

Además de lo mencionado en el párrafo anterior, las entrevistas también proporcionaron información relevante acerca de otras tendencias de consumo en estos países. Los compradores se encuentran interesados en la ingesta de alimentos naturales, orgánicos y que cumplan con ciertos estándares, sugiriendo que las mercancías como las pulpas de fruta deben contar con distintas certificaciones, entre ellas, la de producto orgánico, Kosher e ISO 22000, las cuales generan valor agregado, brindando seguridad y satisfacción a los consumidores.

Por otro lado, los requisitos de salida e ingreso a los nuevos mercados son otro eje relevante del proceso de internacionalización al cual las pymes deben prestar mayor atención. Estar consolidadas dentro del mercado nacional y cumplir con permisos que permitan su funcionamiento, los cuales son establecidos por instituciones gubernamentales, como lo es el Ministerio de Salud de Costa Rica y el Ministerio de Hacienda, son las principales condiciones que deben cumplir estas empresas, esto para operar bajo el marco normativo legal del país.

Una vez la empresa se encuentra lista para llevar a cabo su internacionalización, por medio de la exportación de sus productos, se identifican algunos requerimientos con los que debe cumplir la pyme para enviar sus mercancías fuera del territorio aduanero. Primero, la compañía debe estar registrada como exportador ante PROCOMER, por medio de la plataforma de Ventanilla Única de Comercio Exterior. Por otro lado, debe contar con una factura comercial que compruebe la compraventa internacional de los bienes, un conocimiento de embarque y un DUA de exportación, emitido por un agente de aduanal.

Por otra parte, se denota la existencia de un acuerdo arancelario preferencial con la Unión Europea para las pulpas de fruta congeladas. Si se desea aplicar este tratado, el exportador deberá proveer el certificado de origen EUR 1 donde se hace constar que las mercancías en cuestión, en efecto, son originarias del territorio costarricense. De acuerdo con los entrevistados, estos beneficios arancelarios les dan una ventaja competitiva a las pulpas fabricadas por empresas ticas, sobre aquellas que provienen de otros países.

Otro punto clave que se logró desarrollar por medio de la información facilitada por los entrevistados es el proceso logístico para la internalización de las pulpas de fruta congeladas a los mercados europeos. Al ser un producto alimenticio sensible a los cambios de temperatura, los procesos y el cumplimiento de estándares dentro de su cadena logística adquieren más valor. El almacenaje, la temperatura, el embalaje, el control de la cadena de frío, el medio de transporte y los tiempos de tránsito corresponden a las variables identificadas que inciden dentro del proceso logístico.

Al ser mercancía termolábil, es importante que todos los actores que tienen incidencia dentro de la cadena logística posean conocimiento acerca del manejo de este tipo de productos. Gracias a la información recopilada, se identificó que las pulpas de fruta deben ser almacenadas a un rango de temperatura de -12°C a -20°C , en cuartos de congelamiento, para así poder conservar todas las propiedades de las frutas utilizadas como materia prima.

De igual manera, se determinó que el medio de transporte idóneo para la movilización de este tipo de bienes es el aéreo, el cual ha sido explotado por la industria alimentaria durante mucho tiempo para el envío de productos congelados y perecederos. Conocer el transporte por utilizar permitió establecer el correcto embalaje con el que debe contar la carga para poder preservarla durante el tiempo de tránsito, mediante el uso de sistemas de embalaje como lo es el hielo seco y las cajas con propiedades aislantes.

Finalmente, durante el desarrollo de la tercera y última unidad de análisis, se enfatizó en la importancia que posee la preservación de la cadena de frío en la logística de los productos termosensibles. La conservación de la temperatura de las pulpas de fruta a lo largo del proceso logístico es un determinante para el éxito de las exportaciones de este tipo de mercancías; además, garantizar la calidad y la seguridad alimentaria a los consumidores son factores que influyen en la comercialización en los mercados internacionales, y el control de la cadena de frío posee un rol fundamental en el cumplimiento de los estándares.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente capítulo expone las conclusiones y las recomendaciones obtenidas por medio del desarrollo de la investigación. Primero, con base en la información recopilada mediante las fuentes de información primarias y secundarias, se procede a exponer las conclusiones obtenidas para dar respuesta tanto a los objetivos como la pregunta de investigación planteada.

Así mismo, como parte de este capítulo, se desarrollan y exponen las recomendaciones sugeridas por la autora del estudio a las diversas instituciones, pymes y demás personas involucradas dentro del proceso de internacionalización de una empresa, para así contribuir con el buen desarrollo de la ejecución de estos proyectos y promover su éxito.

Conclusiones

Como resultado de la realización del presente estudio, se determina que los principales mercados europeos que resultan viables para la internacionalización de las pulpas de fruta corresponden a países como Alemania, Holanda, Grecia, Portugal, España y Croacia.

Se concluye que la población europea posee una capacidad de compra muy elevada, por lo que el poder adquisitivo corresponde a una variable muy importante para tomar en consideración por las pymes del sector a la hora de internacionalizarse a nuevos mercados.

Como consecuencia del estudio realizado, los mercados europeos presentan tendencias de consumo de frutas exóticas y sus derivados, por lo que se concluye que las pulpas de fruta congeladas son un producto con oportunidad de comercialización en la zona.

Se concluye que las pymes deben desarrollar un estudio de mercado previo a iniciar su proceso de internacionalización; esto para evaluar los comportamientos y características de los territorios europeos en los cuales se desea comercializar el producto.

Como parte de los hallazgos, se desprende que estas pequeñas y medianas empresas requieren ejecutar un análisis de su capacidad productiva para determinar si son capaces de suplir la demanda en estos mercados al internacionalizarse.

Mediante el análisis de información de las tendencias de consumo, se concluye que las pulpas de fruta congeladas pueden ser comercializadas tanto en supermercados como dentro de la industria de hospitalidad, específicamente en hoteles y restaurantes.

Por otra parte, se concluye que la internacionalización implica que las empresas tengan músculo financiero y destinen parte de ese capital a la ejecución de proyectos de esa línea, para el desarrollo y éxito del negocio.

En síntesis, las tendencias alimenticias de los mercados europeos se encuentran orientadas a la ingesta de alimentos naturales, orgánicos y saludables, que aporten valor a la salud de los consumidores.

Por otra parte, como resultado del análisis, se revela que las pymes costarricenses deben contar con el permiso otorgado por el Ministerio de Salud de Costa Rica para operar dentro del país y comercializar las pulpas de fruta congeladas.

Además, se concluye que la inscripción como contribuyente ante el Ministerio de Hacienda de Costa Rica corresponde a un requisito para el funcionamiento de las pymes bajo el marco normativo de la ley.

Se logró determinar que la Declaración Única Aduanera corresponde a un requisito indispensable para la exportación de mercancías desde Costa Rica y los entrevistados lo tienen muy claro.

Se destaca que el conocimiento de embarque contiene información de las características de las mercancías por exportar, lo que permite visualizar la existencia de un contrato de transporte internacional y facilita la identificación del dueño de la carga.

Se concluye que, como requisito, las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas deben estar registradas como exportadores ante la plataforma VUCE de PROCOMER para exportar desde Costa Rica.

Se logró determinar que la factura comercial corresponde a un documento que manifiesta la existencia de una relación comercial entre exportador e importador, y debe ser presentado ante las autoridades aduaneras tanto en origen como en destino.

En conclusión, para que las pulpas de fruta congeladas puedan optar por un trato arancelario preferencial, una vez ingresen a territorio europeo, es imprescindible que los exportadores les faciliten a los importadores el certificado de origen EUR 1.

En síntesis, se identificó que acorde a las tendencias en los mercados europeos, los productos de las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas deben contar con la certificación de producto orgánico para así tener una ventaja de comercialización.

Si bien la acreditación Kosher se encuentra orientada a la comunidad judía, resulta necesario indicar que tener este sello en las pulpas de fruta congeladas puede ser de gran beneficio para las pymes, ya que existen otros nichos de mercado interesados en la ingesta de productos con esta certificación.

El estándar de seguridad alimentaria corresponde a un pilar fundamental para las empresas que fabrican productos comestibles, por lo tanto, se concluye que la certificación ISO 22000 es de gran importancia para asegurarle a los consumidores la inocuidad alimentaria.

Como las pulpas de fruta congeladas corresponden a un producto alimenticio y termolábil, consecuentemente, resulta indispensable contar con toda la información que pueda influir en el manejo de esta mercancía. Estos datos se visualizan por medio de la ficha técnica elaborada por el fabricante.

Por medio del estudio desarrollado, se concluye que existen diferentes actores que se ven involucrados dentro de la logística de internacionalización, entre los cuales destacan los exportadores, entidades gubernamentales, el agente de aduanas, el transportista internacional y los importadores.

Se concluye que las pulpas de fruta congeladas deben permanecer a un rango de temperatura de entre -12°C a -20°C durante todo su proceso logístico, para así evitar futuros inconvenientes que puedan interferir en la relación cliente-proveedor.

Como resultado de la investigación, se evidencia que las pulpas deben ser almacenadas en cámaras de congelamiento, para así poder preservar las propiedades nutricionales del producto.

Mediante el estudio, se determinó que el transporte idóneo para exportar las pulpas de fruta congeladas es vía aérea, de forma tal que se puedan disminuir los tiempos de tránsito y evitar un posible daño en la mercancía.

Se debe señalar que la cadena de frío es un eslabón importante del proceso logístico de los productos termosensibles, lo que permite concluir que el control de esta posibilita la conservación de las mercancías y asegura el correcto manejo de estas hasta llegar al consumidor final.

Se determinó que un pilar fundamental que incide en el proceso logístico es el embalaje de los productos; para el caso de las pulpas congeladas, se utilizan agentes de enfriamiento como el hielo seco y cajas de cartón con materiales termoaislantes para conservar la temperatura durante el tránsito y el transporte de la mercancía.

Por otra parte, se logró identificar que, cuando se trabaja con productos termosensibles, es necesario prestar atención a los tiempos de tránsito; esto para evitar romper la cadena de frío y ocasionar daños irreversibles a la mercancía.

Por último, para responder a la pregunta del planteamiento del problema, se concluye que para que estas pymes llevaran a cabo su proceso de internacionalización en el II semestre del 2022, las mismas tuvieron que desarrollar un análisis interno que abarcara sus capacidades de financiamiento y producción, así como un estudio de mercado en donde se evidenciara las variables que afectan la comercialización de las pulpas en el territorio europeo.

Posteriormente, previo a exportar, las empresas tuvieron que cumplir con todos los requisitos mencionados anteriormente, registro de exportador, factura comercial, conocimiento de embarque, DUA de exportación, certificado de origen, para cumplir con la regulación de salida del territorio aduanero y de ingreso a la UE. En relación con lo anterior, estas pymes también procedieron con la elaboración de un plan logístico que abarcara el almacenaje, embalaje, selección del medio de transporte, temperatura y los tiempos de tránsito respectivos para que la mercancía no corriera riesgo por una posible ruptura de la cadena de frío.

Recomendaciones

Se le recomienda a las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas que, previo a ejecutar su proceso de internacionalización, deben desarrollar un estudio de mercado, donde se abarquen las diferentes características del mercado europeo, tendencias consumo y formas de comercialización, para así poseer una visión más amplia acerca del comportamiento de los compradores dentro de estos territorios.

Así mismo, se insta a las empresas del sector, que se encuentran iniciando su internacionalización, buscar asesoría con instituciones como PROCOMER y COMEX, para

así adquirir conocimientos en relación con los requisitos y el proceso a seguir para la exportación de sus mercancías, y así optimizar su estrategia empresarial.

Por otro lado, también se le sugiere a las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas que lleven a cabo un análisis interno de sus capacidades financieras y de producción. Lo anterior pretende determinar la viabilidad, identificando si se encuentran en condiciones para proceder a desarrollar su proceso de internacionalización y así suplir una demanda internacional en estos territorios.

Se les recomienda a las empresas de ese sector, la implementación de ciertas matrices, para conocer su capacidad exportadora. Esto les facilitará tener un mayor conocimiento acerca de los mercados a los que desean internacionalizarse, contar con la información necesaria que guíe la toma de decisiones y la creación de una estrategia empresarial.

Se insta a las pequeñas y medianas empresas del sector, a que enfoquen sus esfuerzos en obtener las certificaciones de productos orgánicos, Kosher, ISO 22000 y otras, para así aumentar la competitividad de sus productos en los mercados europeos, asegurándole a los consumidores la calidad de las pulpas de fruta.

Se le recomienda a las pymes que fabrican pulpas de fruta congeladas buscar asesoría financiera para maximizar el uso de los recursos disponibles para el desarrollo de sus operaciones; esto con el fin de evitar el fracaso de la empresa por una mala gestión de su capital financiero.

También, se insta a las pymes del sector continuar utilizando embalajes isotérmicos al realizar la exportación de sus mercancías, lo anterior para conservar la cadena de frío durante el todo el proceso logístico, asegurando el buen estado de los productos.

Se les aconseja a las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas, implementar herramientas que permitan comprobar la conservación de la cadena de frío a lo largo del

proceso logístico; lo anterior por medio de la utilización de un datalogger dentro de su embalaje. Este es un dispositivo electrónico que monitorea las condiciones de temperatura a las cuales se someten las cargas.

Se les recomienda a las pequeñas y medianas empresas fabricantes de pulpas de fruta congeladas, realizar una selección en materia de fletes más precios del medio de transporte internacional sugerido, basado en la reducción en los tiempos de tránsito, costos y la posibilidad de tener mayor control de la cadena de frío.

Así mismo, se le recomienda a la Dirección de Planificación e Inteligencia Comercial de PROCOMER, desarrollar un estudio de mercado enfocado específicamente en el sector de jugos, concentrados y pulpas de fruta, para ser comercializadas en el territorio europeo. Esto con la finalidad de proporcionarle herramientas y conocimientos a las pequeñas y medianas empresas de la industria acerca de las múltiples tendencias de comportamiento presentes dentro de la Unión Europea.

Por otra parte, también se le aconseja a la Dirección de Exportaciones de PROCOMER, que brinde capacitaciones y espacios de sensibilización para las pymes costarricenses fabricantes de pulpa de fruta congelada, acerca de los requerimientos establecidos y los procedimientos necesarios para la internacionalización y la exportación de sus bienes desde Costa Rica. Esto para reforzar y proporcionar información relevante que facilite y agilice el desempeño en su proceso de internacionalización.

Se le recomienda a la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa del MEIC, proporcionar asesorías y acompañamientos a las nuevas pymes acerca de los requisitos y permisos de las diferentes instituciones del Estado con los que deben contar para llevar a cabo sus operaciones dentro del mercado nacional, en conformidad con el marco normativo.

Además, se le recomienda a la Dirección de Encadenamientos de PROCOMER en Costa Rica, generar espacios que promuevan la negociación internacional entre las pymes

fabricantes de pulpas de fruta congeladas y posibles compradores en el territorio europeo, para así incentivar la internacionalización de estas empresas.

Se les aconseja a las pymes del sector desarrollar alianzas comerciales con cadenas hoteleras en el mercado nacional que posean representaciones en el territorio europeo, para crear un enlace con posibles compradores; siendo esta una oportunidad para introducir sus productos dentro de dicha industria.

También, se les recomienda a las sedes comerciales de PROCOMER en los países europeos que desarrollen espacios donde se pueda promover la oferta exportable del sector alimenticio de Costa Rica, incluyendo la comercialización de pulpas de fruta congeladas. De tal manera que se puedan desarrollar vínculos con posibles compradores internacionales y beneficiar a los fabricantes del sector.

Se le sugiere a la Dirección de Ventanilla Única de Comercio de PROCOMER, desarrollar una capacitación para las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas en relación con el registro de exportador con el que deben contar y sus funciones, para así sensibilizar a los empresarios en materia de requisitos aduaneros.

Finalmente, se insta a los coordinadores de la Unidad de Origen de PROCOMER a orientar a las pymes del sector en materia de certificados de origen, desarrollando conocimientos acerca de los requisitos necesarios, su importancia y los beneficios que se pueden obtener al contar con este documento.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

El presente capítulo expone una propuesta de proyecto a implementar en relación con los conocimientos adquiridos en la investigación desarrollada. El acompañamiento y las asesorías que se le puedan brindar a las pymes que se encuentran interesadas en desarrollar su proceso de internacionalización resulta de gran importancia, esto puede determinar el éxito de una empresa dentro de los mercados internacionales.

En el mundo globalizado de hoy, por medio del internet, todo se encuentra al alcance de un clic, lo que resulta de gran beneficio para las empresas que desean adquirir conocimientos variados acerca de los mercados en los que se están desarrollando. La información recopilada a través de plataformas digitales, por parte de una organización, para orientar su proceso de internacionalización, puede ser de gran ayuda, identificando herramientas que guíen la toma de decisiones durante la ejecución de estos proyectos.

Con la finalidad de adaptarse a los cambios tecnológicos propiciados por la globalización y apoyar a uno de los principales pilares de la economía costarricense: las pymes, se considera relevante desarrollar un espacio donde se centralice la información acerca de nuevos mercados, tendencias, permisos, logística y demás requerimientos con los que deben contar las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas para llevar a cabo su proceso de internacionalización a mercados europeos.

Objetivo general

Desarrollar un sitio web para las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas con el fin de facilitar el proceso de internacionalización a mercados europeos.

Objetivos específicos

Elaborar material informativo de los diferentes mercados europeos y sus requisitos con los que deben contar las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas.

Diseñar un instructivo del proceso logístico que oriente a estas pymes a realizar su proceso de internacionalización a mercados europeos.

Perspectiva Teórica

Las pymes corresponden a un pilar fundamental en las economías alrededor del mundo y en Costa Rica esto no es la excepción; ciertamente, estas empresas contribuyen con el buen funcionamiento de los sectores económicos, generando fuentes de empleo y una vasta oferta de bienes y servicios. Se puede decir que parte del éxito de estas organizaciones radica en su capacidad de adaptabilidad ante las nuevas tendencias globales, las cuales en la actualidad se encuentran orientadas a utilizar herramientas tecnológicas que simplifiquen y beneficien los procesos de sus operaciones.

Hoy en día, por medio de la utilización del internet, las empresas poseen facilidad de acceso y disponibilidad de información infinita acerca de diferentes temas. Las plataformas digitales se han convertido en un aliado estratégico para las pymes alrededor del mundo, facilitando la promoción de sus productos en los diferentes mercados y la simplificación en la búsqueda de datos que orienten y guíen la toma de decisiones en su estrategia empresarial.

Previo a que una empresa realice su proceso de internacionalización, se debe llevar a cabo una investigación profunda de los diferentes factores que se ven involucrados dentro de la ejecución de ese proyecto. Por lo cual, con el propósito de facilitarle a las pymes el proceso de búsqueda y depuración de información, resulta importante proporcionarles a estas organizaciones un espacio donde puedan encontrar contenido que facilite y sensibilice el diseño de una estrategia de internacionalización.

Durante el desarrollo del presente estudio, uno de los principales retos que se le presentaron a la autora fue la recopilación de información verídica de fuentes oficiales, donde se abarcara materia relacionada con las pulpas de fruta congeladas. Ciertamente, este

es un obstáculo con el que se pueden llegar a enfrentar las pymes, durante el proceso de investigación previo a ejecutar la internacionalización de sus empresas.

Por lo anterior, se considera pertinente el desarrollo de la propuesta de investigación, para así dotar a las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas de un espacio digital, el cual propicie la transferencia de conocimiento en relación con el proceso de internacionalización. De manera tal que se pueda simplificar y optimizar la búsqueda de información relevante previo a internacionalizarse en nuevos mercados.

Propuesta

A partir de lo mencionado anteriormente, como propuesta, se plantea la creación de un sitio web llamado “Exportemos Juntos”, el cual funcionará como una fuente de información para las pymes fabricantes de pulpas de frutas congeladas, en materia del proceso de internacionalización. En este se aspira a generar un enfoque especial a los mercados europeos, sus tendencias, requisitos y permisos con los que deben contar estas pequeñas y medianas empresas para implementar este proyecto en su negocio.

De acuerdo con Coppola (2023), las páginas web corresponden a un espacio virtual, el cual puede ser accedido por cualquier persona con conexión a internet, desde algún navegador web, por ejemplo, Google, Chrome o Safari. La autora menciona que estos sitios poseen diferentes funciones conforme a los objetivos que sean planteados por los desarrolladores, dentro de los cuales se destacan la venta de productos y servicios, informar a la población acerca de un tema en específico, crear una comunidad, ofrecer soporte, entre otros.

Por otro lado, Coppola (2023) también indica que los sitios web están compuestos por diferentes elementos y tipos de contenido, como lo son las fotografías, el texto, videos y demás elementos interactivos; lo anterior permite atraer la atención de las personas que visitan la plataforma y facilita el cumplimiento de los objetivos por los cuales se está desarrollando la página web.

Por lo tanto, se pretende que esta plataforma digital centralice datos de fuentes oficiales como PROCOMER, COMEX, Ministerio de Hacienda, la UE y que, por medio de la autora del presente estudio, se genere un análisis de información integral del proceso, funcionando como un filtro para el desarrollo de material electrónico que sea publicado y genere valor a las pymes fabricantes de pulpas de frutas congeladas, para así orientar su proceso de internacionalización.

Así mismo, con el análisis de información, también se les estará proporcionado a las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas, los enlaces directos a los sitios de donde fueron tomados los datos referentes al proceso de internacionalización, los mercados europeos, sus tendencias y requisitos. Lo anterior con la finalidad de construir un vínculo de confianza entre la creadora de la página web y los usuarios, por medio de la transparencia en el manejo y la interpretación del contenido abarcado.

Por otro lado, se estarán diseñando instructivos que pueden ser descargados directamente en la plataforma, los cuales abarcarán el proceso logístico que deben seguir estas pymes para enfrentarse a su internacionalización. Contendrá temas de compras de insumos, inventarios, transporte, empaque, embalaje, cadena de frío, aduana, documentación, presupuesto, entre otros. De forma tal que se pueda orientar a los empresarios a diseñar un plan logístico que se adapte a las capacidades y necesidades específicas de las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas.

Este instructivo le permitirá a estas pequeñas y medianas empresas adquirir conocimientos en el área de logística, ya que se abordarán los conceptos generales mencionados en el párrafo anterior; cómo estos se pueden visualizar dentro del sector de las pulpas de fruta congeladas y se brindarán recomendaciones asociadas al proceso logístico que pueden ser aplicadas dentro de la operación diaria de estas organizaciones.

Por otra parte, esta página web también busca funcionar como un centro de asesoría, de manera tal que las empresas puedan contactarse con la autora, para recibir el servicio

profesional especializado en materia de internalización de pulpas de fruta congeladas, y orientar de forma específica los procesos que llevan a cabo estas organizaciones; los cuales inciden directamente en la ejecución de su proyecto de internacionalización.

Conforme a lo expuesto, Coppola (2023) indica que resulta indispensable que las páginas web contengan diferentes elementos claves que beneficien la experiencia de los usuarios que visitan el sitio; de forma tal que se puedan crear espacios de fácil acceso en los que se presenta la información de manera efectiva; en el caso específico de “Exportemos Juntos”, se plantea el uso de los siguientes componentes principales:

- Estructura: las páginas web deben contar con un formato específico que contemple factores como logo, encabezado, texto, fotografías, hipervínculos e información relacionada al proyecto que se desarrolle, esto conforme a lo expuesto por Coppola (2023); la ilustración 1 expone el logo por utilizar para la página web.

Ilustración 1. Logo de Exportemos Juntos



Nota: Sancho, 2023.

- Distribución de contenido: Coppola (2023) expresa que los sitios web cuentan con múltiples secciones en forma de menú, que permiten organizar la información contenida y facilitar el proceso de navegación dentro de estos. En el caso de *Exportemos Juntos*, al ingresar se establecerá una sección de inicio, donde se

proyecten los apartados disponibles a los cuales puede acceder el usuario y una breve descripción del proyecto por desarrollar. Posteriormente, se encuentra la opción para dirigirse a la sección de *Nosotros* con información acerca del proyecto.

Por otro lado, habrá un módulo titulado *Estudios*, donde encontrarán material relacionado a los estudios de mercado de países europeos. También, se empleará un apartado llamado *Planes*, donde los empresarios podrán encontrar los planes logísticos mencionados en párrafos anteriores, los cuales podrán ser descargados directamente desde la plataforma. Así mismo, habrá una sección de *Asesorías*, la cual contará con un espacio donde las pymes podrán agendar un servicio de consultoría virtual con la autora del presente estudio para orientarlas dentro de sus procesos específicos de internacionalización.

Igualmente, se espera incluir en *Exportemos Juntos*, un apartado de noticias donde se publique información acerca de sucesos que puedan impactar de forma directa o indirecta el proceso de internacionalización de las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas. Esto permitirá mantener a los empresarios al tanto de los sucesos nacionales e internacionales que puedan influir en su operación. Por último, habrá una sección con la información de contacto para las empresas, en caso de que estas tengan alguna duda o consulta.

Los elementos mencionados anteriormente determinan características con las que debe contar la página web por desarrollar, lo que facilita la elaboración de un diseño preliminar, que permita visualizar el sitio web previo a su publicación en internet. Tomando en cuenta estos componentes, se procedió a confeccionar un prototipo del diseño de la plataforma, cumpliendo con lo expuesto en los párrafos que preceden, para que este funcione como guía durante la ejecución de esta propuesta. Seguidamente, en la ilustración 2, se aprecia la sección de Inicio que espera tener el sitio web.

Ilustración 2. Página de Inicio de Exportemos Juntos



Nota: Sancho, 2023.

Ilustración 3. Apartado de “Nosotros”



Nota: Sancho, 2023.

Por su parte, la ilustración 3 permite visualizar el diseño estimado de la sección en la página llamada “Nosotros”, donde se les brinda a los empresarios una breve descripción del proyecto “Exportemos Juntos”, y se mencionan los pilares de este, su visión, su misión y los valores bajo los cuales estará funcionando el sitio web. Lo anterior se plantea con la finalidad de comunicarle a los usuarios el propósito que tiene esta plataforma.

Ilustración 4. Apartado de “Estudios”



Nota: Sancho, 2023.

Ilustración 5. Apartado de “Planes”



Nota: Sancho, 2023.

Las ilustraciones 4 y 5 exponen el diseño que se espera utilizar para las secciones de “Estudios” y “Planes”. En el caso del apartado que contiene los estudios de mercado, se habilitará una barra de búsqueda para filtrar las investigaciones por medio de palabras claves; también se comparten los enlaces directos de las fuentes de información utilizadas,

como parte de la transparencia que se desea proyectar a los usuarios. Por su parte, el módulo de planes contendrá tres instructivos con información referente a logística, que abarcará información de compras, transporte internacional, cadena de frío y otros.

Por otro lado, la ilustración 6 evidencia el apartado de “Asesorías”, donde se le indicará al usuario que es de gran importancia la orientación previa y durante la ejecución del proceso de internacionalización. Este módulo contiene un formulario, el cual debe ser completado por pymes que requieren el servicio. Las respuestas correspondientes serán enviadas directamente al correo electrónico de “Exportemos Juntos” y se procederá a contactar al representante de la empresa y coordinar una reunión para la consultoría.

Ilustración 6. Apartado de “Asesorías”

EXPORTEMOS-JUNTOSCR.COM

Asesorías personalizadas

Sabemos lo importante que puede llevar a ser contar con asesoría profesional especializada previo y durante la ejecución de la estrategia de internacionalización, y en Exportemos Juntos nos encontramos comprometidos a apoyar a nuestra comunidad a tener éxito durante la internacionalización de las empresas.

agenda una asesoría

Completa el siguiente información para agenda una asesoría personalizada con nuestro personal capacitado, te estaremos contactando una vez procesemos tu solicitud

Nombre de la empresa y su representante

Correo electrónico

Número telefónico

Cuéntanos que temas deseas que abraquemos en la asesoría

Enviar

Nota: Sancho, 2023.

Ilustración 7. Apartado de “Contacto”



Nota: Sancho, 2023.

La última ilustración corresponde al apartado de información de contacto, en la que se incluirá el correo electrónico de “Exportemos Juntos” y el número de teléfono; esto con la finalidad de brindarle a los empresarios una herramienta que posibilite la comunicación directa con la autora y desarrolladora del sitio web, creando un canal para evacuar dudas, realizar consultas, o bien agendar por este medio una asesoría.

Es importante mencionar que la creación de este sitio web plantea una solución para pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas, ya que les permitiría tener acceso a información que se encuentre orientada a su sector productivo; de manera tal que se pueda simplificar el proceso de búsqueda de datos que fomenten y ayuden a su internacionalización. Así mismo, estas empresas se pueden ver beneficiadas de las asesorías, debido a que estas posibilitarían la transferencia de los conocimientos adquiridos del presente estudio y la aplicación de los mismos.

Recursos

Para convertir esta página web en una realidad, se diseñará por medio de la aplicación WIX, la cual permite la elaboración de sitios web de forma gratuita, facilitándole al usuario la administración, el manejo y la navegación del contenido dentro de la

plataforma libremente, adaptándose a los diferentes buscadores web. La utilización de WIX, a nivel financiero, propone que no es necesario realizar una inversión de capital para llevar a cabo el desarrollo web, lo cual representa un beneficio para la ejecución de esta propuesta.

Parte importante de la creación de un sitio web son los aspectos técnicos asociados al desarrollo, de acuerdo con Coppola (2023), es necesario contar con un servidor, el cual corresponde al sitio donde se alojan todos los elementos e información relacionada con la plataforma, así como un dominio, el cual hace referencia al nombre que permitirá la búsqueda dentro de los navegadores. Por medio del uso de WIX, se logrará tener acceso a estos dos elementos, lo que simplifica el desarrollo y el manejo de la página web.

Así mismo, como complemento para el sitio web, se elaborará material gráfico para ser publicado dentro de este por medio de la aplicación CANVA, la cual cuenta con una interfaz gratuita, que les permite a las personas diseñar contenido digital. Lo anterior se considera relevante para la propuesta en cuestión, ya que posibilita el diseño de material informativo que sea atractivo a la vista de las empresas que visiten el sitio web.

Ejecución de la propuesta.

Expuesto todo lo anterior, con el propósito de brindarle a las pymes fabricantes de pulpas de fruta congeladas un espacio apto que centralice toda la información relacionada al proceso de internacionalización, se estima que la plataforma web se encuentre disponible a finales del tercer cuatrimestre del 2023. Esto con la finalidad de que la autora del estudio reciba capacitaciones en manejo y desarrollo de sitios web, así como que esta elabore el material informativo y el instructivo de los procesos logísticos que serán publicados en la página, una vez esta se encuentre establecida.

REFERENCIAS

- AR Racking Solutions. (2019). *Estanterías industriales para cámaras frigoríficas o de congelación*. Obtenido de AR Racking Solutions: <https://www.ar-racking.com/pe/actualidad/blog/soluciones-de-almacenaje-2/estanterias-industriales-para-camaras-frigorificas-o-de-congelacion>
- Araya, L. (2021). *Universidad de Costa Rica*. Obtenido de Plan de exportación de piña (ananas comosus variedad md-2) orgánica hacia los Países Bajos bajo el AACUE para la empresa Agrícola La Danta: <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/84530>
- Arlacon, D. (2020). *Universidad Científica del Sur*. Obtenido de Plan de negocio para la exportación de pulpa congelada de acai para los Estados Unidos de América (EEUU): <https://repositorio.cientifica.edu.pe/handle/20.500.12805/2164>
- Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA). (2021). *How to Ship Perishable Goods by Air?* Obtenido de Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA): <https://www.iata.org/en/publications/newsletters/iata-knowledge-hub/how-to-ship-perishable-goods-by-air/>
- Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA). (2022). *Perishables Logistics and Air Transport*. Obtenido de Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA): https://www.iata.org/contentassets/68a67924d1794c35880cf41188036b5d/perishable_logistics_and_air_transport.pdf
- Bancomext. (s.f.). *Guía Financiera para Proyectos de Exportación*. Obtenido de Bancomext: <https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2019/11/Guia-FinancieraPE-b.pdf>
- Benavides, J. (2019). *Fundación Universidad de América*. Obtenido de Diseño de un plan de negocios para la exportación de pulpa de lulo a Holanda: <http://repository.uamerica.edu.co/handle/20.500.11839/7288>
- Bolitho, A. (2023). *La Unión Europea celebra 30 años de mercado único con la vista puesta en la innovación del futuro*. Obtenido de Euronews:

- <https://es.euronews.com/next/2022/12/08/la-union-europea-celebra-30-anos-de-mercado-unico-con-la-vista-puesta-en-la-innovacion-del>
- Cabrera Cánovas, A. (2020). Manual de uso de las reglas Incoterms 2020. Marge Books.
<https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/130338?page=72>
- Centro de Promoción de Importaciones de la Unión Europea (CBI). (2020). *The European market potential for tropical frozen fruit*. Obtenido de Centro de Promoción de Importaciones de la Unión Europea (CBI): <https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/tropical-frozen-fruit/market-potential>
- Centro de Promoción de Importaciones de la Unión Europea (CBI). (2020). *The European market potential for exotic tropical fruit*. Obtenido de Centro de Promoción de Importaciones de la Unión Europea (CBI): <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/exotic-tropical-fruit/market-potential#what-makes-europe-an-interesting-market-for-exotic-fruit>
- Centro de Promoción de Importaciones de la Unión Europea (CBI). (2023). *The European market potential for mango puree*. Obtenido de Centro de Promoción de Importaciones de la Unión Europea (CBI): <https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/mango-puree/market-potential>
- Centro de Promoción de Importaciones de la Unión Europea. (2020). *The Dutch market potential for fresh fruit and vegetables*. Obtenido de CBI Ministry of Foreign Affairs: <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/netherlands/market-potential>
- Chaves, Lavagni, & Rojas. (2019). Universidad de Costa Rica. Obtenido de Propuesta de guía de exportación para el jugo de piña de Costa Rica a Turquía: <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/16845/1/45298.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas. (2016). *Internacionalización de PYMES*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40737/S1600442_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL). (2016). *Internacionalización de las pymes: innovación para exportar*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL): <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40737-internacionalizacion-pymes-innovacion-exportar>
- Comisión Europea. (2010). *Hacia un Acta del Mercado Único, por una economía social de mercado altamente competitiva*. Obtenido de Comisión Europea: <https://www.bizkaia.eus/ogasuna/europa/pdf/documentos/10-com608.pdf?hash=1c5744eb66b60aea37bdb33abe7dbbd1>
- Coppola, M. (2023). *Qué es un sitio web, para qué sirve y cuáles son sus elementos*. Obtenido de HubSpot: <https://blog.hubspot.es/website/que-es-sitio-web>
- Cordero. (2019). Universidad de Costa Rica. Obtenido de Propuesta de plan de exportación de chocolates orgánicos al mercado de España para la empresa Amazilia: <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/16313/1/45269.pdf>
- Creative Logistic Solutions (2023). *Transit Time*. Obtenido de Creative Logistic Solutions: <https://creativelogistics.com/cls-knowledge-center/glossary/transit-time/>
- Cristofani, F. (2020). *¿Capacidad de producción ¿qué es y cómo se calcula?* Obtenido de Atlas Consultoría: <https://www.atlasconsultora.com/calcular-capacidad-productiva/>
- Decreto Ejecutivo Reglamento N.º 25270. (s.f.). *Reglamento a la Ley General de Aduanas*. Obtenido de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=48352&nValor3=107830&strTipM=TC
- Decreto No 36651. Ministerio de Comercio Exterior. (2011). Obtenido de COMEX: https://www.comex.go.cr/media/2852/003_reglamento-para-la-emision-de-certificados-de-origen-y-la-verificacion-de-origen-de-mercancias-exportadas.pdf
- Esquivel, B. (2020). *El Acuerdo De Asociación entre Centroamérica y La Unión Europea (Aacue): Retos y Oportunidades para Costa Rica*. Obtenido de Universidad Nacional de Costa Rica: <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/17544/9.%20El%20Acuerdo%20de%20Asociación%20entre%20Centroamérica%20y%20la%20Unión%20Europea.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Fanjul, E. (2021). *Qué es la internacionalización de la empresa*. Obtenido de Iberglobal: https://www.berglobal.com/files/2021/Que_es_la_internacionalizacin_de_la_empresa-C.pdf
- FEDEX. (2023). *Cómo enviar hielo seco*. Obtenido de FEDEX: <https://www.fedex.com/es-es/shipping-channel/preparing-shipment/dangerous-goods/how-to-ship-dry-ice.html>
- Foods Perú. (2022). El mango, ¿qué es?, historia, cultivo, valor nutricional, usos, recetas y más. Obtenido de Foods Perú: <https://foods.pe/el-mango/>
- Franco, M. (2019). Universidad de Guayaquil. Obtenido de Las exportaciones de frutas no tradicionales a la Unión Europea, periodo 2013-2017: <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/40533>
- García, I. (2017). *Definición de Viabilidad*. Obtenido de Economía Simple by Fleebe: <https://www.economiasimple.net/glosario/viabilidad>
- Garzón, M. (2013). *Evaluación de la cadena de frío, en productos farmacéuticos termolábiles de una empresa logística en la ciudad de Quito*. Obtenido de Universidad Central del Ecuador: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/4369/1/T-UCE-0008-40.pdf>
- GFK. (2022). *Purchasing Power Europe 2022*. Obtenido de GFK: https://www.gfk.com/hubfs/website/editorial_ui_pdfs/20221025_PR_Purchasing_Power_Europe_efin.pdf
- Guadarrama, A. (2021). *Cas, un fruto típico de Costa Rica*. Obtenido de The Gourmet Journal: <https://www.thegourmetjournal.com/a-fondo/cas-un-fruto-tipico-de-costa-rica/>
- Guevara, A. (2015). *Elaboración de pulpas, zumos, néctares, deshidratados, osmodeshidratados y fruta confitada*. Obtenido de Universidad Nacional Garia La Molina: <http://www.lamolina.edu.pe/postgrado/pmdas/cursos/dpactl/lecturas/Separata%20Pulpas%20néctares,%20merm%20desh,%20osmodes%20y%20fruta%20confitada.pdf>
- Hidalgo, A., Herrera, R., López, V., & Velásquez, G. (). El sector de la industria alimentaria de Costa Rica: Una perspectiva desde la Cadena de Valor. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Antonio-Hidalgo-2/publication/296195977_Sector_de_la_Industria_Alimenticia_de_Costa_Rica_Una

[_Perspectiva_desde_la_Cadena_de_Valor/links/56d8049608aebabdb4035c3d/Sector-de-la-Industria-Alimenticia-de-Costa-Rica-Una-Pers](#)

- Hington, M. (2020). “*Plan De Exportación De Pulpa De Pitahaya Congelada Hacia El Mercado De Italia*”. Obtenido de Repositorio Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3594/1/T-ULVR-3146.pdf>
- Hinojosa, V. (2021). *Alimentos y Bebidas, pieza clave en el posicionamiento de marca del hotel*. Obtenido de Hosteltur: https://www.hosteltur.com/142053_alimentos-y-bebidas-pieza-clave-en-el-posicionamiento-de-marca-del-hotel.html
- International Trade Administration. (2021). *Harmonized System (HS) Codes*. Obtenido de International Trade Administration <https://www.trade.gov/harmonized-system-hs-codes>
- International Trade Administration. (2021). *Harmonized System (HS) Codes*. Obtenido de International Trade Administration: <https://www.trade.gov/harmonized-system-hs-codes>
- ISO. (2023). *ISO 22000 Food safety management*. Obtenido de ISO: <https://www.iso.org/iso-22000-food-safety-management.html>
- Kosher. (2023). *What is Kosher Certification?* Obtenido de Kosher: <https://oukosher.org/what-is-kosher/>
- Lemay, P. (2022). *Production Capacity: Strategies for Improving Productivity and Efficiency*. Obtenido de Tulip: <https://tulip.co/blog/production-capacity-strategies-for-improving-productivity/>
- Ley No 7557. *Ley General de Aduanas*. (1995). Obtenido de Sistema Costarricense de Información Jurídica: http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=25886&nValor3=89979&strTipM=TC
- Ley No 8262. (2002). *Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y sus Reformas*.
- López, & Vega. (2018). Universidad de Costa Rica. Obtenido de Análisis de la disponibilidad de piña orgánica y jugo de piña orgánica en Costa Rica para la

- exportación: <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/pensamiento-actual/article/view/35624>
- Lotitec (2021) *Empaque de productos congelados*. Obtenido de Lotitec: <https://www.lotitec.com/importancia-del-empaque-para-alimentos-congelados/>
- Macia, H. (2018). Maracuyá: beneficios, propiedades y valor nutricional. Obtenido de La Vanguardia: <https://www.lavanguardia.com/comer/materiaprima/20180711/45803718261/maracuya-fruta-de-la-pasion-propiedades-valor-nutricional-beneficios.html>
- Maresa Logística. (2022). *La Importancia de la Temperatura Controlada en el Transporte de Medicamentos*. Obtenido de Maresa Logística: <https://maresalogistica.com/blog/temperatura-controlada-transporte-medicamentos/>
- Martínez, J., Acuña, M., & Navarro, M. (2019). *¿Está El Éxito Exportador De Las Pymes Relacionado A La Gestión Financiera De La Empresa? El Caso De Las Pymes Exportadoras De Costa Rica*. Obtenido de Scielo: <https://www.scielo.sa.cr/pdf/tec/v12n3/1659-3359-tec-12-03-17.pdf>
- Marubia, M. (2019). *Teorías de la internacionalización de empresas*. Obtenido de Universidad Católica San Pablo, Arequipa: <https://revistas.ucsp.edu.pe/index.php/illustro/article/view/220/433>
- Mecalux. (2021). *Cámaras de congelación: el almacenaje por debajo de los cero grados*. Obtenido de MECALUX: <https://www.mecalux.com.mx/blog/camaras-de-congelacion>
- Mejía, C; Soto, O; Gámez, H y Moreno, J. (2014). *Análisis del tamaño de empaque en la cadena de valor para minimizar costos logísticos: un caso de estudio en Colombia*. Obtenido de science direct: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592314001582>
- Mendoza, C. (2016). *Manual Práctico para gestión Logística*.
- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación del Gobierno de España. (2010). *¿Qué es la Unión Europea?* Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación: <https://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/EspanaUE/es/Organismo/Paginas/Que-es.aspx>

- Ministerio de Comercio Exterior (COMEX). (2020). *Segunda semana de feria BTM organizada por PROCOMER y empresas del sector alimentos*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior (COMEX): <https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2020/octubre/cp-2537-más-de-34-pa%C3%ADses-ven-oportunidades-de-negocio-con-industria-alimentaria-costarricense/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2020). *Segunda semana de feria BTM organizada por PROCOMER y empresas del sector alimentos*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior.: <https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2020/octubre/cp-2537-más-de-34-pa%C3%ADses-ven-oportunidades-de-negocio-con-industria-alimentaria-costarricense/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2022). *Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Unión Europea y sus Estados Miembros, por un lado, y Centroamérica, por otro (AACUE)*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior: <https://www.comex.go.cr/tratados/aacue/>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2021). *“Estado de Situación PYME en Costa Rica 2021*. Obtenido de Ministerio de Economía, Industria y Comercio: <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2021/pyme/DIGEPYME-INF-038-2021.pdf>
- Ministerio de Educación, Cultura y Deporte de España. (2020). *Internacionalización de PYMES*. Obtenido de Ministerio de Educación, Cultura y Deporte de España: <https://sede.educacion.gob.es/publiventa/PdfServlet?pdf=VP16756.pdf&area=E>
- Ministerio de Hacienda de Costa Rica. (2022). *Inscripción, Modificación y Desinscripción en el Registro Único Tributario*. Obtenido de Ministerio de Hacienda de Costa Rica: <https://www.hacienda.go.cr/docs/GeneralidadesInscripcionModifDesinsc.pdf>
- Ministerio de Hacienda. (2023). *Aduana Fácil, exportando mercancías*. Obtenido de Ministerio de Hacienda: <https://www.hacienda.go.cr/AduanaFacil/operaciones/09903C66-4A5C-4263-8704-A12F44969B21#5D6A9FEC-8C3D-49E1-8D68-319D0CA6A116>
- Ministerio de Hacienda. (2023). *Exportando Mercancías*. Obtenido de Aduana Fácil Ministerio de Hacienda:

<https://www.hacienda.go.cr/AduanaFacil/operaciones/09903C66-4A5C-4263-8704-A12F44969B21#5D6A9FEC-8C3D-49E1-8D68-319D0CA6A116>

Ministerio de Salud de Costa Rica. (2023). *Registro de Alimentos*. Obtenido de Ministerio de Salud de Costa Rica: <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/empresas/28-tramites/registros/156-registro-de-alimentos>

Ministerio de Salud de Costa Rica. (2023). *Sobre el Ministerio*. Obtenido de Ministerio de Salud de Costa Rica: https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php?option=com_content&view=article&id=25&catid=12

Mondragón, V. (2015). *El Mercado de Frutas y Hortalizas en Alemania*. Obtenido de Diario del Exportador: <https://www.diariodelexportador.com/2015/11/oportunidades-para-las-exportaciones.html#>

Mondragón, V. (2020). *La ficha técnica: Definición, contenido y modelos*. Obtenido de Diario del Exportador: <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html#>

Murillo, A. (2020). *¿Qué es la certificación Kosher? Alimentos, mercado y ventajas*. Obtenido de Tecnosoluciones: <https://tecnosolucionescr.net/blog/189-que-es-la-certificacion-kosher-alimentos-mercado-y-ventajas>

Nasapack. (2021). Conoce la definición de empaque industrial y sus características. Obtenido de Nasapack: <https://www.nasapack.com/definicion-de-empaque-industrial/>

Nasapack. (2021). *Conoce la definición de empaque industrial y sus características*. Obtenido de Nasapack: <https://www.nasapack.com/definicion-de-empaque-industrial/>

Navarro, Rodríguez, & Zamora. (2019). Universidad Nacional Costa Rica. Obtenido de La internacionalización de los productos de la asociación de productores agroindustriales de la zona sur de reventazón: <https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/18310>

- Organización de las Naciones Unidad para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2023). *Agricultura Orgánica*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidad para la Alimentación y la Agricultura (FAO): <https://www.fao.org/organicag/oa-faq/oa-faq2/es/>
- Organización para las Naciones Unidas. (2022). Mipymes, a la cabeza del desarrollo sostenible. Obtenido de Organización para las Naciones Unidas: <https://www.un.org/es/observances/micro-small-medium-businesses-day>
- Páez, G. (2020). *Tipos de transporte*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-transporte.html>
- Patica Products. (2022). Pitaya. Obtenido de Patica Products: <https://paticacr.com>
- Perdigues, S. (2019). *Canales de Comercialización*. Obtenido de Help Consultoría: <https://www.consultorahelp.com.ar/canales-de-comercializacion/>
- Persistence Market Research. (2022). *Persistence Market Research*. Obtenido de Persistence Market Research: <https://www.persistencemarketresearch.com/market-research/fruit-pulp-market.asp>
- PROCOMER. (2018). Retos y oportunidades para la oferta de alimentos diferenciados en Costa Rica. Obtenido de PROCOMER: <http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Estudio%20Alimentos%20diferenciados.pdf>
- PROCOMER. (2019). *Supermercados Continúan Como Principal Punto De Venta De Frutas Y Verduras En España*. Obtenido de PROCOMER: https://www.procomer.com/alertas_comerciales/supermercados-continuan-como-principal-punto-de-venta-de-frutas-y-verduras-en-espana/
- PROCOMER. (2021). Costa Rica continúa posicionando su industria alimentaria en los mercados internacionales. Obtenido de PROCOMER: <https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/costa-rica-continua-posicionando-su-industria-alimentaria-en-los-mercados-internacionales/>
- PROCOMER. (2021). *Guía de llenado Certificado de Circulación de Mercancías EUR.1*. Obtenido de PROCOMER: <https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Gu%C3%ADa-de-llenado-EUR.1-NE-AACUE-10-5-2021.pdf>

- PROCOMER. (2022). *Manual de Registro de Exportador*. Obtenido de PROCOMER: <http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/documentos/exportador>
- PROCOMER. (2017). Guía de optimización logística Costa Rica. Obtenido de PROCOMER: https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/Guia_de_Optimizacion_Logistica2020-02-27_14-39-52.pdf
- PROCOMER. (2020). Guía informativa sobre temas de comercio exterior. Obtenido de PROCOMER: https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/guia_informativa_sobre_temas_de_comercio_exterior2020-03-17_17-54-02.pdf
- PROCOMER. (2021). *Unión Europea Cada Vez Consume Más Opciones Orgánicas, Pero De Producción Propia*. Obtenido de PROCOMER: https://www.procomer.com/alertas_comerciales/exportador-alerta/union-europea-cada-vez-consume-mas-opciones-organicas-pero-de-produccion-propia/
- PROCOMER. (2022). Manual de registro de Exportador. Obtenido de PROCOMER: <http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/documentos/exportador>
- PROCOMER. (2022). Exportaciones de bienes crecen 16% en primer trimestre del año y las de servicios recuperan el dinamismo. Obtenido de PROCOMER: <https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/exportaciones-de-bienes-crecen-16-en-primer-trimestre-del-ano-y-las-de-servicios-recuperan-dinamismo/>
- PROCOMER. (2022). Industria Alimentaria. Obtenido de PROCOMER: <https://www.procomer.com/sectores/industria-alimentaria/>
- PROCOMER. (2022). *PRODUCTOS ORGÁNICOS, UN MERCADO QUE DEMANDA COLOR Y TRANSPARENCIA*. Obtenido de PROCOMER: https://www.procomer.com/alertas_comerciales/comprador-internacional-alerta/productos-organicos-un-mercado-que-demanda-color-y-transparencia/
- Rodrik, D. 2018. "What Do Trade Agreements Really Do?". Obtenido de Journal of Economic Perspectives: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.32.2.73>
- Sánchez, J. (2020). *Poder adquisitivo*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/poder-adquisitivo.html#referencia>

- Servicio Fitosanitario del Estado. (2023). *Registro de Agricultura Orgánica*. Obtenido de Servicio Fitosanitario del Estado: <https://www.sfe.go.cr/SitePages/ARAO/InicioARAO.aspx>
- Servicio Fitosanitario del Estado. (2015). *Productos orgánicos ticos se mantienen en el mercado internacional*. Obtenido de Servicio Fitosanitario del Estado: <https://www.sfe.go.cr/Prensa2015/04%20Productos%20orgánicos%20ticos%20de%20mantienen%20en%20el%20mercado%20internacional.pdf>
- Soliyeva, G., & Karimjanova, R. (2022). *The Role and Importance of Marketing Research in the Modernization of the Economy of the Republic*. Obtenido de Innovatus Publishing on Education and Research: <http://inovatus.es/index.php/ejine/article/view/212>
- Torres, B. (2021). Repositorio Digital Universidad Casa Grande. Obtenido de Plan de exportación para pulpas congeladas de frutas exóticas ecuatorianas en el mercado de Túnez proyectado al año 2021.: <http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/handle/ucasagrande/2817>
- Torres, M., & Tapia, E. (2015). *Análisis Del Mercado De Alemania, Para La Exportación De Pulpa De Piña Congelada, Producida Y Procesada En La Ciudad De Milagro, Provincia Del Guayas, Ecuador*. Obtenido de Universidad de Guayaquil: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjxkNeiudT6AhU_ZzABHdcZBK8QFnoECBEQAQ&url=http%3A%2F%2Frepository.ug.edu.ec%2Fhandle%2Ffredug%2F10700&usg=AOvVaw0EXaCR_mQv41LRYoVRJ0-Y
- Twin, A. (2022). *Researching the Market: How to Conduct Market Research, Types, and Example*. Obtenido de Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/m/market-research.asp>
- Unión Europea. (2022). *Historia de la Unión Europea*. Obtenido de Unión Europea: https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/history-eu_es
- Unión Europea. (2022). *Mercado Único*. Obtenido de Unión Europea: https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/actions-topic/single-market_es

- UPS. (2023). *Envío con hielo seco*. Obtenido de UPS: <https://es-us.ups.com/us/es/support/shipping-support/shipping-special-care-regulated-items/hazardous-materials-guide/how-to-ship-dry-ice.page>
- Usaga, J. (30 de abril de 2020). Voz experta: "La industria agroalimentaria costarricense es una actriz silenciosa en la lucha contra la pandemia". Obtenido de Universidad de Costa Rica: <https://www.ucr.ac.cr/noticias/2020/04/30/voz-experta-la-industria-agroalimentaria-costarricense-es-una-actriz-silenciosa-en-la-lucha-contra-la-pandemia.html>
- Van Den, E. (2014). *Tratados de libre comercio: retos y oportunidades*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/70420?page=33>.
- Ventanilla Única de Comercio Exterior. (2023). *Certificación de Origen*. Obtenido de Ventanilla Única de Comercio Exterior: <https://www.vuce.cr/que-es-el-sistema-vuce/certificacion-de-origen/>
- Ventanilla Única de Comercio Exterior. (2021). *Registro Único de Exportador*. Obtenido de Ventanilla Única de Comercio Exterior: <https://www.vuce.cr/que-es-el-sistema-vuce/registro-unico-de-exportador/>
- Ventanilla Única de Inversión. (2023). *Apertura de Empresa*. Obtenido de Ventanilla Única de Inversión: <https://www.vui.cr/procesos/apertura-de-empresa>
- Vera, H. (2020). *Diseño de Sistema de Empaque y Paletización de Hielo Seco*. Obtenido de Escuela Superior Politécnica del Litoral: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/51682/1/T-109939%20VERA%20HEINZ.pdf>
- White, C., & Niggemann, U. (2020). *Fruit Logística 2020*. Obtenido de Fruit Logística: https://www.fruitlogistica.com/FRUIT-LOGISTICA/Downloads-Alle-Sprachen/Auf-einen-Blick/European_Statistics_Handbook_2020.pdf
- Zanin, T. (2020). *Cómo congelar la pulpa de la fruta*. Obtenido de Tua Saúde: <https://www.tuasaude.com/es/congelar-fruta/>

ANEXO
Cuestionario

1. Según su experiencia, ¿cuáles podrían ser los principales mercados europeos en los que existe una oportunidad para la internacionalización de las pulpas de frutas congeladas?
2. ¿Qué características tienen estos mercados europeos que resultan una opción viable para ser el destino de la internacionalización del producto en cuestión?
3. ¿Cómo identifican las pymes cuáles mercados resultan más factibles para llevar a cabo el proceso de internacionalización?
4. ¿Cuáles son las principales características con las que deberían contar las pymes que elaboran pulpas de frutas congeladas para poder llevar a cabo un proceso de internacionalización al mercado europeo?
5. ¿Cuál considera usted que es el mejor canal de comercialización para que las pymes fabricantes de pulpas congeladas ingresen sus productos a Europa?
6. ¿Cuáles son los requisitos necesarios para poder exportar las pulpas de frutas congeladas desde Costa Rica hacia Europa?
7. ¿Cuáles cree usted que son los requisitos impuestos por la Unión Europea para el ingreso de pulpas de frutas congeladas al territorio europeo?
8. Según su conocimiento, mencione algunos tipos de certificaciones que deben tener las empresas para poder ingresar sus productos a la Unión Europea.
9. A nivel de aduana, ¿qué documentación es importante proporcionar a la hora de exportar este tipo de productos al mercado europeo?

10. ¿Por qué cree usted que es necesario para las empresas exportadoras, cumplir con los requisitos para el ingreso de pulpas congeladas al mercado europeo?
11. ¿Cuál es el método de almacenamiento de las pulpas de frutas congeladas?
12. ¿Cuáles son los posibles impactos en los inventarios de las empresas al poder exportar pulpas de frutas congeladas hacia el mercado europeo?
13. Según su experiencia, amplíe, ¿cuál sería el medio de transporte más viable para llevar a cabo la exportación del producto en cuestión?
14. ¿Cuál es el empaque y el embalaje más idóneo para las pulpas de fruta congeladas?
15. Analice, ¿cuál es la temperatura ideal a la cual deben mantener las pulpas en su proceso logístico de exportación?
16. Al ser un producto perecedero y termosensible, según su experiencia, defina posibles soluciones logísticas para que el producto no se dañe antes de llegar a su destino.