

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS  
AMÉRICAS**

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

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

**ANÁLISIS LOGÍSTICO EN LA EXPORTACIÓN DE  
VINO DE MORA DE LAS REGIONES CENTRAL Y  
BRUNCA HACIA EL MERCADO DE ESTADOS  
UNIDOS, AL TERCER CUATRIMESTRE DEL 2023.**

**AUTOR: MARILYN SOLANO SANDOVAL**

**TUTOR: FERNELLI FALLAS**

**San José, diciembre, 2023**

## Contenido

Dedicatoria .....	8
Agradecimiento .....	9
Resumen Ejecutivo.....	10
CAPÍTULO I: PROBLEMA .....	11
Justificación.....	12
Objetivos de la Investigación .....	13
Objetivo General.....	13
Objetivos Específicos .....	14
Antecedentes de la Investigación .....	14
Antecedentes Internacionales .....	14
Antecedentes Nacionales.....	18
Proyecciones de la Investigación .....	22
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO .....	23
La Mora .....	23
La Mora en Costa Rica .....	23
<i>Tipos de mora en Costa Rica.</i> .....	24
Mora en la Región Central. ....	25
Mora en la Región Brunca. ....	26
Vino .....	27
Proceso del Vino.....	28
El Vino en Latinoamérica.....	29
<i>El vino en Costa Rica.</i> .....	30
Frutos para hacer vino en Costa Rica.....	31
<i>Vino de uchuva.</i> .....	32
<i>Vino de fresa.</i> .....	33
<i>Vino de mora.</i> .....	33
Logística .....	34
Logística Internacional .....	35
<i>Logística en Latinoamérica.</i> .....	36

Logística en Costa Rica.....	38
Logística para Exportar Vino .....	39
Requisitos Generales de Exportación.....	41
Factura Comercial.....	42
Manifiesto de Carga.....	43
Lista de Empaque .....	44
Conocimiento de Embarque .....	45
Declaración Única Aduanera (DUA) .....	45
Empaque .....	46
Embalaje .....	47
Seguro de las Mercancías .....	48
Requisitos para Exportar Vino a Estados Unidos .....	49
Declaración de Aduanas .....	51
Trata de Libre Comercio (TLC) entre Costa Rica y Estados Unidos .....	52
Restricciones a la Comercialización de Vinos .....	52
Limitantes para la Exportación de Vino.....	53
<b>CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO .....</b>	<b>56</b>
Enfoque .....	56
Enfoque Cualitativo.....	56
Diseño Cualitativo.....	57
Fenomenología Empírica.....	57
Población .....	58
<i>Muestra.</i> .....	58
Muestra Cualitativa. ....	59
Unidades de Análisis Cualitativa .....	60
Instrumento Cualitativo.....	62
Fuentes de Información .....	64
Fuente Primaria.....	64
Fuentes Secundarias .....	64
<b>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>66</b>
Unidad de Análisis 1: Procesos .....	67

Categoría 1: Transporte Marítimo .....	68
<i>Descripción.</i> .....	68
<i>Análisis.</i> .....	69
Categoría 2: Factura Comercial .....	70
<i>Descripción.</i> .....	70
<i>Análisis.</i> .....	72
Categoría 3: Navieras .....	72
<i>Descripción.</i> .....	72
<i>Análisis.</i> .....	73
Categoría 4: Botella de Vidrio .....	74
<i>Descripción.</i> .....	74
<i>Análisis.</i> .....	76
Categoría 5: Temperatura .....	76
<i>Descripción.</i> .....	76
<i>Análisis.</i> .....	77
Categoría 6: Tiempo .....	78
<i>Descripción.</i> .....	78
<i>Análisis.</i> .....	79
Categoría 7: Aduanas .....	79
<i>Descripción.</i> .....	80
<i>Análisis.</i> .....	81
Categoría 8: Agente Aduanal .....	81
<i>Descripción.</i> .....	81
<i>Análisis.</i> .....	82
Categoría 9: Contenedores .....	83
<i>Descripción.</i> .....	83
<i>Análisis.</i> .....	84
Unidad de Análisis 2: Limitaciones .....	85
Categoría 1: Crecimiento .....	85
<i>Descripción.</i> .....	85
<i>Análisis.</i> .....	86

Categoría 2: Infraestructura .....	87
<i>Descripción</i> .....	87
<i>Análisis</i> .....	88
Categoría 3: Impuestos .....	89
<i>Descripción</i> .....	89
<i>Análisis</i> .....	90
Categoría 4: Clima.....	90
<i>Descripción</i> .....	90
<i>Análisis</i> .....	91
Categoría 5: Bancos.....	92
<i>Descripción</i> .....	92
<i>Análisis</i> .....	93
Categoría 6: Plagas .....	94
<i>Descripción</i> .....	94
<i>Análisis</i> .....	95
Categoría 7: Competencia .....	95
<i>Descripción</i> .....	95
<i>Análisis</i> .....	96
Categoría 8: Inversión .....	97
<i>Descripción</i> .....	97
<i>Análisis</i> .....	98
Categoría 9: Barco .....	98
<i>Descripción</i> .....	98
<i>Análisis</i> .....	99
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	100
Conclusiones .....	100
Recomendaciones .....	103
Bibliografía.....	106
Apéndices .....	111

## Ilustraciones

Ilustración 1 Propiedades de la mora .....	24
Ilustración 2 Regiones de Costa Rica.....	25
Ilustración 3 Mora de vino .....	27
Ilustración 4 Barrica .....	29
Ilustración 5 Consumo de vino en Latinoamérica.....	30
Ilustración 7 Vino de mora.....	34
Ilustración 8 Desempeño logístico en América Latina y el Caribe.....	38
Ilustración 9 Logística.....	39
Ilustración 10 Lista de empaque.....	44
Ilustración 11 Embalaje de vino.....	48
Ilustración 13 Categoría unidad de análisis.....	66

**Tablas**

Tabla 2 Competitividad logística .....	36
Tabla 3 Muestras .....	59
Tabla 4 Unidad de análisis .....	61

## **Dedicatoria**

Quiero dedicarle este trabajo de investigación a mis papás porque siempre han estado de manera incondicional, brindándome todo su apoyo y la oportunidad de ir universidad; siempre estuvieron ahí con lealtad, amor y apoyo como lo hace la verdadera familia.

## **Agradecimiento**

Primeramente, le quiero agradecer a Dios por darme la vida y las herramientas necesarias para estar en la universidad, también a mis papás por siempre confiar en mí, al igual que mi tutor Fernelly Fallas: gracias por estar presente en mi proceso de tesina.

## **Resumen Ejecutivo**

Los procesos logísticos engloban todas aquellas actividades por las que atraviesa un producto desde que se fabrica hasta que se entrega al cliente final, pasando por el transporte, el almacenaje y su posterior distribución. Factores como la humedad, la luz y los cambios de temperatura pueden afectar seriamente las propiedades del vino, por ello, es importante utilizar materiales adicionales de embalaje de la más alta calidad para proteger los líquidos en todo momento durante su transporte.

La presente investigación se titula Análisis logístico en la exportación de vino de mora de las regiones Central y Brunca, hacia el mercado de Estados Unidos, al tercer cuatrimestre del 2023. El objetivo general se basa en analizar la logística en las exportaciones de vino de mora de la región Central y Brunca hacia Estados Unidos en el tercer cuatrimestre del 2023.

Se elaboró una investigación de enfoque cualitativo, de diseño fenomenología empírica, se recopiló información de fuentes primarias y secundarias que brindaron sustento y credibilidad a lo planteado en el objetivo general y en los específicos. Se determina una muestra de ocho especialistas en diferentes áreas, con una participación en temas relacionados con la exportación del vino de mora y se aplicó un cuestionario, con el fin de obtener información de primera mano.

Finalmente, se destaca como principal conclusión que el transporte del vino debe ser seguro. Así, la temperatura y el almacenamiento son aspectos que se deben cuidar para que la bebida llegue en perfectas condiciones para su consumo. Además, es de relevancia la recomendación a las empresas de logística para que aprovechen la tecnología disponible en función de impulsar las actividades en la organización e integrar así los procesos logísticos.

## **CAPÍTULO I: PROBLEMA**

Los negocios internacionales requieren de actividades diferentes a las acostumbradas en escala nacional. Por tanto, se deben tener en cuenta variables como la cultura, las relaciones entre países involucrados, tratados comerciales y las restricciones que se aplican a la exportación. Esta investigación se enfocará en bebidas alcohólicas, especialmente el vino de mora proveniente de las regiones Central y Brunca hacia los Estados Unidos.

Además, pese a que el consumo de vino ha aumentado, Costa Rica no es un gran productor de este bien y mucho menos exportador, ya que, por su clima tropical, es muy difícil el cultivo de las uvas. Por esta razón, la producción de vino de frutas es una alternativa viable para el desarrollo agroindustrial, ya que brindará un valor agregado a las frutas y abren un nuevo mercado, aumentando los beneficios económicos.

El vino de mora está prácticamente circunscrito a fábricas artesanales y su producción industrial es casi inexistente. Se conoce sobre la elaboración a escala comercial en la región Central y la región Brunca, al igual que la producción de vino de fresa y uchuva. Puesto que este es un producto de temporada, existen varias especies, por ejemplo, en Costa Rica se encuentra vino, castilla, brazo, gato y criolla; todas las variedades se adaptan a climas templados, de manera que, para utilizar un mismo tipo de este, tiene que pasar por un proceso de congelamiento para ser utilizado en el tiempo que no esté en cosecha la mora.

En Costa Rica existe la necesidad de crear empresas que impulsen el desarrollo artesanal del país, aprovechando así, entre otras, la gran variedad de frutas nacionales, brindándoles valor agregado y generando productos de calidad, sobre todo al utilizar aquellas frutas que presentan algunos problemas para su comercialización y se constituyen en pérdidas, Se requiere la alianza de personas en estructuras organizadas, con conocimientos diversificados, pero integrales que, con eficiencia en la gestión administrativa, generen rentabilidad para los involucrados con la creación de vinos artesanales de mora, entre otros.

Desde aproximadamente 2015 se ha tratado de implementar el consumo de vino artesanal de mora, se denota que este no ha recibido la suficiente ayuda económica para tener más herramientas y así poder expandirse a nuevos mercados, ya que no cuenta con suficiente tecnología e instrumentos para la preparación de vinos que le permita expandirse internacionalmente, esto debido a que, actualmente, existe una marcada tendencia y un gran gusto por volver a lo natural y a lo orgánico. Así pues, en la presente investigación se formula la siguiente pregunta: ¿Cómo ha sido el proceso logístico para la exportación de vino de mora desde la región Central y Brunca al mercado de Estados Unidos al tercer cuatrimestre del 2023?

### **Justificación**

Dicha investigación sirve para enriquecer el conocimiento sobre el comercio internacional y que se pueda ampliar el interés de cada persona de aprender sobre la producción del vino, específicamente el de mora, al igual que su respectivo proceso logístico, además de implementar el aprendizaje sobre su consumo y otros frutos menos comunes. Se pretende lograr que el producto sea más conocido y obtener así un posicionamiento en el mercado, tanto como en Costa Rica como a nivel internacional.

La indagación sobre la preparación de vino de mora se basa en la necesidad de utilizar frutas producidas en la región Central y la región Brunca como materia prima para la elaboración de esta bebida, a partir de una transformación natural. En general, la fabricación de estos vinos es todo un arte que inicialmente se ejecutaba de modo artesanal, aunque hoy en día toda la gestión está mayoritariamente industrializada; sin embargo, en muchas regiones de Costa Rica el vino de mora comúnmente se elabora de forma artesanal.

En el vino deberán considerarse ciertos atributos para elegir la materia prima más adecuada, además de las normas de higiene que se deben tener en cuenta para su manipulación. El fruto debe ser jugoso, para tener así un buen rendimiento, lo suficientemente dulce para generar abundante cantidad de alcohol, debe tener la acidez justa para asegurar el desarrollo de la levadura y, finalmente, debe ser muy aromático para conservar su atractivo aún en la dilución.

Estos cuatro elementos conforman los vértices del llamado rombo de los vinos de fruta, esto debe considerarse al escoger la fruta.

En la Zona de los Santos hay un gran potencial para la producción de frutas tales como: fresa, mora y uchuva, por lo que, en ocasiones, se generan excedentes, los cuales muchas veces se pierden en el campo. Una de las deficiencias a las que se enfrentan los productores de vino artesanal es que frecuentemente no se logra extraer por completo el jugo de las frutas, y esto también interfiere en la filtración del vino artesanal. De igual forma, la región Brunca que comprende Pérez Zeledón, División y El jardín son excelentes productores de mora.

En el Cantón de Dota y específicamente en la zona de la Cima de Copey, la cual cuenta con una altitud máxima de 3.491 m s. n. m, con un clima procedente de la Región Montañosa de 17.9 °C y con una precipitación anual de 2647mm, existe una entidad llamada Asociación de Productores Orgánicos de La Cima (Aprocima) dedicada al cultivo de este tipo de frutas. Esta entidad se ha enfrentado a diversos problemas de comercialización, ya que las facilidades de venta son limitadas y el precio de compra es bajo por parte del comerciante intermediario.

Por ese motivo, es importante conocer la logística del proceso de exportación de vino, así como las regulaciones que se aplican en el exterior, ya que esta bebida alcohólica brindaría oportunidades que elevan los indicadores de producción de las empresas, porque genera mayor valor agregado. En el presente trabajo se pretende investigar el proceso de exportación de dicho producto hacia los Estados Unidos.

## **Objetivos de la Investigación**

### **Objetivo General**

- Analizar la logística en las exportaciones de vino de mora de la región Central y Brunca hacía Estados Unidos al tercer cuatrimestre del 2023.

## **Objetivos Específicos**

- Describir los procesos logísticos para la exportación de vino de la región Central y Brunca hacia el mercado de Estados Unidos.
- Reconocer los limitantes para los exportadores de vino de mora de las regiones Central y Brunca hacia el mercado de Estados Unidos, al tercer cuatrimestre del 2023.

## **Antecedentes de la Investigación**

### **Antecedentes Internacionales**

La primera tesis internacional consultada es la Muños (2021) con el tema “Aplicación de la mejora continua de procesos en la logística de última milla en el comercio electrónico de tiendas departamentales de Latinoamérica”, la realiza para la Universidad Católica del Perú y opta por el grado académico de bachillerato. La investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar la aplicación de la mejora continua en la logística de última milla en el comercio electrónico de tiendas departamentales en Latinoamérica.

También se desprende los siguientes objetivos específicos: Presentar la cadena de suministro y ubicar en ella la logística de última milla, describir y comprender la logística de última milla tradicional y en el comercio electrónico, describir las principales modalidades de la logística de última milla en el comercio electrónico. La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: de entrevistas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que “se determinó que la logística de última milla se encarga de la gestión de tramo terminal para el despacho de mercancías a los consumidores finales hacia una dirección que se ha coordinado con anticipación, que suele ser un domicilio” .(p.66) Para lo anterior se recomienda “autoridades de los países latinoamericanos deberían

tener una mayor preocupación a la logística de última milla ya que, como se ha expuesto, este proceso, no sólo afecta a los negocios de manera particular, sino también al crecimiento del sector” (p.71).

El comercio electrónico se encuentra en constante crecimiento en todo el mundo, en especial en Latinoamérica, por lo que es necesario contar con un buen sistema logístico para, así, alcanzar la satisfacción al cliente. En ese sentido, como las empresas se tienen que adaptar a su entorno y a los constantes cambios de las necesidades de los clientes, el proceso logístico es una de las partes más importantes de la cadena de comercio, puesto que, sin este, no podría realizarse la entrega de los productos que ofrecen las tiendas por departamento.

La segunda tesis internacional consultada es la de González (2018) con el tema “Estudio para la creación de una empresa productora de vino de mora”, la realiza para la Universidad Politécnica para el ejército y opta por el grado académico de bachillerato. De esta investigación se desprende el Objetivo General: elaborar un estudio de perfectibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de vino de mora en la provincia de Chimborazo.

Además, se incluyen los siguientes objetivos específicos: determinar las bases teóricas científicas a través de la investigación documental, establecer la factibilidad comercial sobre la base de un análisis de oferta y demanda, analizar la factibilidad legal y organizativa de la empresa. La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del cuestionario, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que: “del estudio técnico se establece que la ubicación óptima de la microempresa es en sector vía a Guano porque dispone de los servicios básicos necesarios para este tipo de actividad económica” (p.133)

Por lo anterior se recomienda que: “los procesos de producción de vino de mora, deberían ser esquematizados en el sistema de bloques y flujos de producción para que el personal aplique de forma eficaz estas labores de producción” (p.136) Con este trabajo de

investigación, se evidencia la importancia de la aceptación a la hora de crear un producto; en este caso, la provincia de Chimborazo presenta aceptación del producto, ya que la fruta es de calidad, se demuestra que el producto es rentable y logra recuperar toda la inversión que se ha hecho durante seis años. El autor indica que una de las problemáticas de su proyecto es el tema ambiental.

La tercera tesis internacional es de Morales (2015) de la universidad Técnica de Ambato con el tema “La logística empresarial y la rentabilidad de la DISTRIBUIDORA DIMAR” y opta por el grado académico de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. C.P.A. De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Evaluar la Logística Empresarial y la incidencia en la rentabilidad de la DISTRIBUIDORA DIMAR de la ciudad de Ambato, año 2015 para mejorar las políticas y procedimientos para el control de inventarios. Sus objetivos específicos son: Diagnosticar la logística empresarial de la Distribuidora Dimar a través de un examen especial para establecer factores de éxito y fracaso de la gestión, Evaluar la rentabilidad de la Distribuidora Dimar a través de indicadores del Trúput a fin de exponer el asertividad del proceso productivo, Proponer un esquema de logística empresarial basado en el Método Trúput para la Distribuidora Dimar, que le permita el eficaz cumplimiento de metas y objetivos.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: análisis documental y encuesta, procura encontrar respuesta al problema de investigación. En este trabajo de investigación se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta a los objetivos de estudio de la investigación, cuando el autor indica que “la aplicación de la ficha de observación se establece que existe un gran volumen de inventarios en stock, debido a que se han duplicado pedidos a proveedores, así como se establecieron los factores de éxito y fracaso” (p.59) El stock por proveedor es un método que el proveedor suele gestionar.

Para lo anterior el autor recomienda “eliminar los cuellos de botella a través de la elaboración de una cadena de valor, donde se especifique la información requerida y producto o servicio obtenido en cada proceso” (p.62) Así mismo, es importante innovar con diferentes métodos como lo es Trúput. Por otra parte, se debe evaluar la rentabilidad a través de indicadores financieros, se expone la inexistencia de asertividad del proceso productivo, puesto que existen

un gran número de operaciones dentro de la empresa, pero los resultados no son los esperados, y, al relacionarlos con las ventas, activos, y patrimonio, son poco representativos en relación con el capital.

La última tesis internacional consultada es la de Augusto (2019) con el tema “Logística Internacional y la Competitividad de la empresa Servicios Industriales de la Marina S.A.”, la realiza para universidad Cesar Vallejo y opta por el grado académico de Licenciada en negocios internacionales. De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: determinar cómo se relaciona la logística internacional y la competitividad de la empresa Servicios Industriales de la Marina S.A.

Y se desprenden los siguientes Objetivos Específicos: Disminuir costos de logística. Reducir errores y aumentar la rapidez de las soluciones. Búsqueda de la máxima calidad del producto o servicio ofrecido y determinar relaciona la logística internacional y la competitividad de la empresa Servicios Industriales de la Marina S.A. La metodología que se emplea es la cualitativa y el análisis de datos, con la cual procura encontrar respuesta al problema de investigación. Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que:

Se evidencio que la logística internacional se relaciona con la Competitividad ya que obtuvieron resultados óptimos, con una correlacional de 94.8% entre ambas variables. Esto quiere decir que la logística y la competitividad desempeñan un factor fundamental para el crecimiento de la empresa, ya que ayudara a identificar los procedimientos que demoran y porque están así, para posteriormente actuar frente al problema, considerando que, al tener una buena logística, nos resulta ser más competitivos. (p. 47)

Para lo anterior se recomienda “ procedimientos mejor organizados y planteados, tener procedimientos adaptados, a los que se maneja en el comercio exterior, para que se agilice los

trámites, esto puede ayudar a que la empresa aumente su competitividad, y alcance a más mercados” (p. 48) La logística internacional es la estrategia esencial para gestionar en forma sistemática una buena cadena de suministros, con el propósito de lograr un buen desempeño general de cara al cliente, y se rige por lo indicado por la OMC. Por otro lado, logística internacional involucra diversos procesos, donde el primero implica saber la clase del producto que se está movilizándolo.

### **Antecedentes Nacionales**

La primera tesis nacional consultada es la de Saúl (2016) en su investigación llamada “Efecto del compost y condiciones agroecológicas sobre la concentración de polifenoles de mora (*Rubus adenotrichos Schtdl*) en dos localidades de Costa Rica”, la realiza para Universidad Nacional y opta por el grado académico de Licenciatura en Ingeniería en agronomía. De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Evaluar el efecto del compost y variables agroclimáticas, sobre la concentración de polifenoles en frutos de mora Vino en dos condiciones agroecológicas.

También se establecen los siguientes Objetivos Específicos: Analizar el efecto del compost, sobre la concentración de polifenoles en frutos de mora, mediante la medición de indicadores de calidad del suelo y foliares. establecer las relaciones entre las variables agroclimáticas y la concentración de polifenoles en frutos de mora. La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: entrevista, procura encontrar respuesta al problema de investigación. Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio:

Las dosis de compost aplicadas en ambas localidades no manifestaron mayor efecto sobre las propiedades químicas en frutas de mora. Además, el abono utilizado en el campo mostró ser una escasa fuente de fertilización, dado que sus resultados no presentaron significancia en relación al testigo. (p.90)

Para lo anterior se recomienda “evaluar la calidad de diferentes tipos de abonos previo a establecer un ensayo en campo, esto permitirá tener la una noción de la actividad de este dentro del ecosistema específico en el cual se ira aplicar” (p.91) La Luchita se caracterizó por presentar frutos con mayor porcentaje de humedad y acidez en base seca, mientras que la Trinidad se mostró frutos con mayor cantidad de sólidos solubles y concentración de polifenoles.

La segunda tesis nacional consultada es la de Dennis (2020) con el tema “Propuesta de estrategia de internalización para la mora orgánica dirigida hacia California EE. UU., con el aporte de herramientas de tecnologías digitales: el caso de la empresa Finca Santa Clara, La Cima, Dota, Costa Rica”, la realiza para la Universidad Nacional y opta por el grado académico de licenciatura en comercio.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: diseñar una estrategia de internacionalización para la mora orgánica de la empresa Finca Santa Clara. Esto con el aporte de herramientas de tecnologías digitales que les permitan exportar la fruta a California EEUU. También, se investigan los siguientes Objetivos Específicos: Identificar los componentes de la estrategia de internalización requeridos para el producto y destino, interpretar los componentes de la estrategia y sus implicaciones para la Mora orgánica costarricense, Generar una propuesta de estrategia de internalización para la Mora orgánica utilizando una plataforma tecnológica para la empresa Finca Santa Clara.

La metodología que se emplea es la cualitativa la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: entrevista, procura encontrar respuesta al problema de investigación. Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que “Existe un mercado potencial para la Mora orgánica congelada proveniente de finca Santa clara, la cual posee una serie de características que la convierten en atractivo para la empresa” (p.150)

Para lo anterior se recomienda “Buscar otros destinos dentro del estado de California que cuenten con condiciones similares a la ciudad de San Francisco y que pueda permitirle una mayor expansión” (p.152). Por otro lado, en el momento en que una empresa decide establecerse en un país extranjero, debe buscar una estrategia que le permita cumplir su objetivo

y seleccionar mercados que presenten características favorables para la comercialización de mora orgánica, ya que California es uno de los estados más poblados de EE. UU, lo cual amplía la oportunidad de venta, pues al existir una mayor población, aumenta la demanda.

La tercera tesis nacional consultada es la de González (2016) con el tema “Evaluación del proceso de elaboración artesanal de vino orgánico de mora (*rubus*) para la asociación Aprocima, utilizando una enzima pectolítica, para mejorar la extracción del jugo de la fruta”, la realiza para la Universidad Técnica Nacional y opta por el grado académico de licenciatura. De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Evaluar el proceso de elaboración artesanal de vino orgánico de mora (Rubus) para la Asociación APROCIMA, utilizando una enzima pectolítica, para mejorar la extracción del jugo de la fruta.

Se establecen los Objetivos Específicos: Caracterizar la mora tipo vino procedente de la Zona de Copey de Dota, para conocer su contenido de azúcar, pH y acidez total (ácido cítrico), determinar si la enzima pectolítica (Ultrazyme AFP-L) afecta el proceso fermentativo de los mostos y documentar el proceso de elaboración artesanal del vino de mora para su estandarización en la etapa de extracción del jugo. La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: entrevista, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio cuando el autor indica que: “La utilización de la enzima Pectolítica Ultrazym AFP-L no afecta el proceso de fermentación de los vinos de mora” (p.85) Para lo anterior se recomienda durante el proceso de fermentación dejar que se consuma todo el azúcar contenido en el mosto para obtener un vino base, así como “ Realizar análisis de la composición química de la fruta, esto para conocer si durante la fermentación la levadura requiera de algún nutriente para completar dicho proceso. ” (p.87)

Y la última tesis nacional consultada es la de Chaves (2014) con el tema “Plan de negocios para la creación de una empresa elaboradora de vino de frutas tradicionales y exóticas en la zona de Los Santos”, la realiza para la Universidad Instituto Tecnológico de Costa Rica y

opta por el grado académico de bachillerato. De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Formular un Plan de Negocios para la creación de una empresa elaboradora de vino de frutas tradicionales y exóticas en la zona de Los Santos.

Además, se determinan los siguientes Objetivos Específicos: Realizar la descripción del negocio definiendo así la naturaleza de este, realizar una investigación de mercado para determinar si en la zona de Los Santos hay un mercado potencial para la venta de los vinos de frutas, así como determinar la aceptación por parte de los consumidores finales y los canales de comercialización y diseñar la estrategia de mercadeo o plan de mercadotecnia para efectuar la venta de los vinos de frutas.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: observación y entrevista, procura encontrar respuesta al problema de investigación. Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que “se logró la estandarización del proceso para la elaboración de cuatro vinos de frutas, dulces, gustosos y estables, presentados a posibles consumidores institucionales” (p. 115)

Para lo anterior se recomienda “Considerar la elaboración de otras líneas de productos que contribuyan a la industrialización de frutas de la Zona y otros lugares, y que posibiliten además la generación de empleo” (p.116). Además, es importante darle el valor nutricional al vino para lograr una mejor estrategia de producto y promoción de este en otros países y así ampliar el mercado a sus alrededores.

Los antecedentes mencionados reflejan la relevancia de la logística en Costa Rica y cómo se presenta la aceptación de nuevos productos en mercados internacionales, como es en Estados Unidos con la implementación de vino de mora provenientes de diferentes zonas del país; las investigaciones evidencian que existen mejoras en relación con el producto, la empresa, el cliente, incluso a nivel logístico.

### **Proyecciones de la Investigación**

- Se busca conocer los principales procesos de la logística para exportar vino, además, se explicarán las características de envasado, al igual que su almacenaje, control de temperatura y protección de carga; en pocas palabras, los factores como la humedad, la luz y otros que pueden influir en la exportación del producto hacia los Estados Unidos pueden afectar seriamente las propiedades del vino, así como los pasos para la exportación de dicha bebida.
- Por otro lado, se pretende identificar cuáles son las limitantes para los exportadores costarricenses de las regiones Central y Brunca en el proceso de exportación de vino de mora, ya que, al ser un producto relativamente nuevo, surgen retos en el mercado; asimismo, este suele ser inestable, lo que implica que el reposicionamiento del sector artesanal es necesario para lograr el aprovechamiento máximo de nuevas estrategias facilitadoras del desarrollo local para los productores de dicha bebida.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **La Mora**

La mora es una baya silvestre, de la familia de las rosáceas, que suele crecer en zonas de montaña y cerca de ríos y pequeños arroyos. En estado inmaduro, es ácida y astringente, mientras que madura tiene un sabor dulce y afrutado. Contiene compuestos aromáticos que pueden recordar al vino tinto, tiene un tamaño pequeño, de entre uno y tres centímetros de longitud, y es polídrupa, es decir, está formada por la unión de pequeñas drupas en racimo que contienen en su interior una semilla diminuta.

Las zarzas crecen silvestres en muchas zonas, llanuras, montañas, claros de bosques y, sobre todo, en pendientes y márgenes soleados. La siembra de la zarzamora se lleva a cabo en épocas de lluvias o solo si hay abundante riego. Comienza a fructificar a los seis u ocho meses después del trasplante, es una fruta muy susceptible al magullamiento, por lo que tiene que ser cosechada con mucho cuidado.

Por otro lado, durante la última década, la mora ha gozado de gran aceptación por parte de los consumidores, tanto nacionales como extranjeros, principalmente, por las propiedades medicinales y alimenticias que tiene y las diferentes formas de consumirla o prepararla. La mora también tiene diversos usos en el plano medicinal, al respecto, Galarza (2016) menciona que “La Mora es una alternativa de producción interesante, ya que se verifica a nivel mundial el incremento permanente de la demanda de frutas por los múltiples beneficios a la salud humana por sus aportes de vitaminas minerales y antioxidantes” (p. 29); tomando en cuenta lo anterior, se le considera un producto con propiedades nutricionales y medicinales.

### **La Mora en Costa Rica**

La mayor expansión del área sembrada de mora se presenta en la zona de Los Santos (Tarrazú, Dota, León Cortés), El Guarco y Pérez Zeledón, influenciada por varios factores como aumento de la demanda, disposición de tecnología apropiada y al alcance de los productores.

Según la Universidad de Costa Rica, el valor nutritivo del jugo de la mora en 100 gramos de porción comestible es el siguiente:

### Ilustración 1 Propiedades de la mora

<b>Energía</b>	<b>57 kcal</b>
<b>Fibra dietética</b>	<b>5,30 gramos</b>
<b>Proteínas</b>	<b>1,2 gramos</b>
<b>Grasa</b>	<b>0,6 gramos</b>
<b>Carbohidratos</b>	<b>13,2 total</b>
<b>Cenizas</b>	<b>0,6 gramos</b>
<b>Calcio</b>	<b>34 mg</b>
<b>Magnesio</b>	<b>20 mg</b>
<b>Potasio</b>	<b>196 mg</b>
<b>Fósforo</b>	<b>36 mg</b>
<b>Hierro</b>	<b>2,0 mg</b>
<b>Vitamina C</b>	<b>18 gramos</b>
<b>Vitamina B6</b>	<b>0,06 mg</b>
<b>Ácido fólico</b>	<b>34 mg</b>

Fuente: Fallas (2018)

#### *Tipos de mora en Costa Rica.*

En el país se reconocen cuatro variedades silvestres y se les clasifica de mayor a menor grado de importancia de la siguiente forma: “vino”, “castilla”, “negrita” y “caballo”. La zona de Los Santos es la a que cuenta con la mayor área productora del país. Existe multitud de especies de moras, pero es posible que solo tengan valor comercial unas nueve de ellas. Por ejemplo, la castilla, que se cultiva en las regiones templadas y, en menor cantidad, en las frías, tiene gran aceptación para el consumo y es una de las más vendidas debido a su duración.

Por otro lado, el tipo denominado brazo se caracteriza por su tonalidad oscura similar al negro. Es una especie consistente, sin embargo, tiene la dificultad de no adaptarse a todos los climas. Como tercer tipo se encuentra la criolla, esta se propaga de forma natural por los cercos en las zonas rurales del país. Además, esta variedad no requiere mayores cuidados ni en abono del terreno ni en riego y no es muy apetecida para el consumo ni para las labores de repostería y gastronomía porque su sabor es amargo.

### **Mora en la Región Central.**

La Región Central es una zona socioeconómica de Costa Rica, abarca en su totalidad la provincia de Cartago y buena parte de las de San José, Alajuela y Heredia. Esta región constituye el centro económico y político del país, concentra el 65% de la población, es decir, es la más densamente poblada. Las principales actividades económicas son la agricultura de café, caña de azúcar, legumbres hortalizas tubérculos, frutas y la producción de leche. También presenta el mayor desarrollo industrial y en ella se concentran la mayor cantidad de instituciones del país.

### **Ilustración 2 Regiones de Costa Rica**



Fuente: Cordero (2018)

El principal factor que limita la producción de mora es el viento. De noviembre a enero se presentan los vientos más fuertes, los que originan pérdidas debido a la quema y caída del fruto y del follaje. Otro factor que causa problemas, como quema del fruto, es la escarcha, que en Costa Rica se presenta en altitudes de 2000 a 2500 m.s.n.m., principalmente de diciembre a enero en lugares como Cañón, Damitas Macho Gaff del Guarco. De acuerdo con Robles (2022):

Cerca de 1.115 productores de mora de Cartago, la Zona de Los Santos y Pérez Zeledón serán los beneficiados directos con el proyecto que ejecutan de forma

articulada el Instituto de Desarrollo Rural (Inder) y la Cooperativa de Productores Agrícolas y de Servicios Múltiples de la Zona de los Santos. (p. 19)

Lo anterior se refiere a la adquisición de equipos industriales especializados de frío y congelado, entre ellos un novedoso túnel de congelado rápido, para aumentar y mejorar el proceso de producción de la fruta que realiza la cooperativa y brindar mayor agregado. Este equipamiento estará ubicado en la sucursal del Apacoop R.L., en El Tejar de El Guarco de Cartago y pretende ayudar a las regiones cercanas.

### ***Mora en la Región Brunca.***

La Región Brunca es una región socioeconómica del sur de Costa Rica, presenta una variedad paisajística que va desde las costas oceánicas hasta las montañas. Limita con Panamá al este, con el Océano Pacífico al sur, al oeste con la Región Pacífico Central y con las regiones Central y Huertar Atlántica al norte. Su cabecera es la ciudad de San Isidro de El General, la cual cuenta con producción de mora en División y el Jardín.

Además, Rodríguez (2012) menciona que “Por las condiciones geográficas y climáticas del jardín se ha tenido una vocación agrícola concentrada en la producción de Mora y con otros productos agrícolas de forma secundaria” (p.14). De igual forma, la ayuda de Aprocam y otras organizaciones produce una técnica del cultivo en lo referente al uso de suelo y manejo de cosecha para la exportación.

Entre las principales actividades desarrolladas por las instancias gubernamentales se encuentran las del INA de cursos sobre técnicas de uso de suelos abonos orgánicos y manejo del cultivo de moras. En resumen, el INA es gran apoyo para los productores de esta zona, pues los orienta y les brinda conocimientos sobre esta fruta. Al respecto, Solano (2009) menciona en su estudio que:

La asociación de productores y comercializadores de Mora y frutas de altura (APROCAM) es una organización no gubernamental que agrupa pequeños y medianos productores de mora orgánica ubicados en el sur de Pérez Zeledón el sureste de la zona de los santos y el este de El Guarco de Cartago, zonas que se encuentran a una altura mayor de 1500 m.s.n.m. Y producen cerca del 75% de la cosecha Nacional de dicha fruta. (p.35)

Aunque Aprocam posea experiencia en el campo de comercialización, cuente con importantes socios comerciales en Costa Rica y tenga una amplia experiencia en la exportación, no logra disminuir el riesgo que genera la fluctuación de los precios de la mora en los diferentes mercados. Como ya se mencionó, en Aprocam se comercializa la mora fresca, que cumple con todos los requisitos como fruta de primera calidad, y la que no lo hace, se comercializa como fruta de segunda calidad.

### **Ilustración 3 Mora de vino**



Fuente: Gómez (2017)

### **Vino**

El vino es una bebida hecha a base de uva mediante la fermentación alcohólica de su mosto o zumo. Al respecto, García (2016) menciona que “El vino está formado por diferentes componentes, de los cuales el principal es el agua, que está presente entre un 82% y un 88%. El segundo componente más importante es el alcohol, que surge gracias a la fermentación, y le da

cuerpo y aroma al vino” (párr. 1) Hay varias formas de clasificar los vinos, pero son dos las más conocidas: por el color y por su edad. Dependiendo de la uva utilizada, se pueden encontrar vinos tintos, blancos o rosados, pero si se toma en cuenta en la edad, se clasifican en vinos jóvenes o vinos con crianza, dependiendo del tiempo que haya pasado el vino en madera.

## **Proceso del Vino**

La elaboración del vino tinto es un proceso que se realiza desde hace miles de años y que con el tiempo se ha perfeccionado, generado múltiples y valiosos resultados. Existen muchos factores en la elaboración del vino tinto que producen su variación de sabor, esto se debe a la gran cantidad de procedimientos existentes para elaborarlo, los cuales dependen de las técnicas que cada enólogo seleccione. Sin embargo, hay un punto en común del cual parte toda elaboración: la vendimia. Al respecto, Blogdehesa (2021) menciona que “La vendimia es la recolección o cosecha de las uvas, generalmente refiriéndose a las que servirán a la producción de vino o licor”. (párr.5)

Tras la cosecha y la selección de los racimos más idóneos, la elaboración del vino generalmente presenta dos procesos diferentes: la maceración carbónica y el despalillado. La maceración carbónica es el uso del racimo entero en el proceso, elaborando vinos más jóvenes y afrutados, sus componentes hacen que este método sea poco estable para los largos periodos de envejecimiento. Por su parte, en el despalillado se separan las uvas del resto del racimo, esta selección evita añadir sabores más amargos por la presencia de ramas y es el método más utilizado.

El siguiente paso es el estrujado por el que se pasan las uvas ya desgranadas por una máquina estrujadora. Seguidamente, la fase de maceración es muy importante, ya que de ella surgen las características propias del vino por el contacto del mosto con los hollejos; al finalizar la maceración y la fermentación, se produce el llamado descube, es decir, el cambio del líquido a otro recipiente donde se finaliza la fermentación más lentamente, obteniendo así el resultado esperado. Para adaptar el carácter ácido del vino al paladar, se somete a otro proceso de fermentación llamada maloláctica.

El vino resultante se deposita en barricas de roble; durante el proceso de crianza, las propiedades del vino adquieren nuevos cambios, dependiendo de la procedencia y del previo uso de la madera. Por último, en el embotellado el vino se estabiliza, encontrando los aromas y propiedades propias de cada elaboración, en sí, se obtiene el producto final, ya sea por un almacenaje en botella o en barrica.

#### Ilustración 4 Barrica

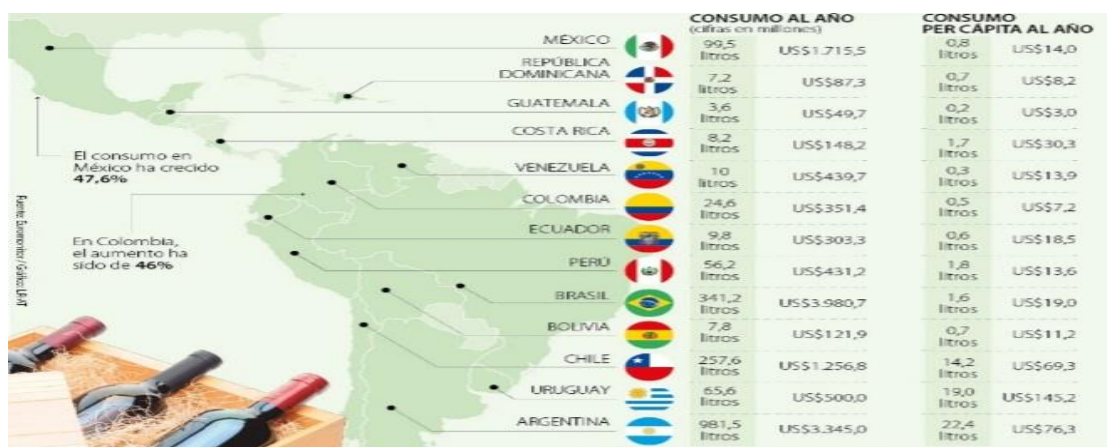


Fuente: Salazar (2016)

#### El Vino en Latinoamérica

El consumo de vino de México y Colombia tiene las tasas más altas de crecimiento en los últimos cinco años, según cifras de Fonseca (2016) International, quien, en su investigación, incluye la comercialización de espumante, tinto y rose. El análisis mostró que “entre 2011 y 2016, el mercado tuvo un crecimiento de 47,6% en el primer país, mientras que en el segundo el aumento fue de 46%” (párr.5) En la siguiente imagen se muestra el consumo de vino en Latinoamérica:

## Ilustración 5 Consumo de vino en Latinoamérica



Fuente: Sánchez (2016)

Según cifras de Euromonitor International, el consumo de vino de México y Colombia mostró que, entre 2011 y 2016, el mercado tuvo un crecimiento de 47,6% en el primer país, mientras que en el segundo el aumento fue de 46%. Finalmente, se debe tomar en cuenta que los consumidores colombianos pasaron de adquirir 16.8 millones de litros al año, en 2011, a registrar 24.6 millones de litros anuales en 2016.

Dos países de América Latina están en el ranking de los más importantes del mundo en cuanto a producción y comercialización de vino, se trata de Argentina y Chile. En cuanto a elaboración, se observa una tendencia decreciente, especialmente en los últimos años, mientras que en el país vecino la elaboración de vino muestra una tendencia de crecimiento positiva. Esto se manifiesta mayormente en los últimos dos años en los cuales Chile sobrepasó a Argentina en el total de hectólitros de vino elaborados.

### *El vino en Costa Rica.*

El consumo de bebidas alcohólicas aumentó en los últimos cinco años en Costa Rica y el vino destaca como el licor que presentó el mayor crecimiento en sus ventas del 2011 al 2016. Según datos de la Nación (2021), “la venta de vino al detalle aumentó 37,1% en ese periodo, superando el comportamiento de otras bebidas como las de tipo coctel, cerveza y destilados”.

(párr.2) Tomado en cuenta lo anterior, la evolución del mercado del vino se debe, en parte, a la combinación de una variada y completa oferta disponible en el país, con un deseo cada vez más evidente por parte del consumidor de explorar y experimentar diferentes marcas, cepas, orígenes y tipos de producto.

De acuerdo con Castillo (2021), Costa Rica es un exportador de vino importante tomando en cuenta que, en el 2018, el arancel promedio para Costa Rica en vino fue 11.3%. El autor menciona que:

En 2021, Costa Rica exportó \$28,7k en Vino, convirtiéndolo en el exportador número 138 de Vino en el mundo. En el mismo año, Vino fue el producto número 761 más exportado en Costa Rica. El principal destino de Vino exportaciones de Costa Rica son: Panamá (\$10,5k), Guatemala (\$8,73k), Islandia (\$3,68k), El Salvador (\$3,29k), y Estados Unidos (\$1,34k). (párr.1)

### ***Frutos para hacer vino en Costa Rica.***

El vino de fruta es una bebida obtenida a partir de la fermentación alcohólica del zumo de frutas diferentes a la uva, es producido en países en los cuales el clima dificulta o imposibilita el cultivo de la vid y, en cambio, permite la producción de frutas fermentables. Existen dos grandes variedades: los de zonas frescas y los de zonas cálidas. El sabor es muy afrutado y puede ser seco, semiseco, dulce o semidulce; de colores transparentes, dorados, amarillos, oscuros, tintos, rosados y algunos hasta los hacen espumosos. Se puede elaborar a partir de infinidad de frutas, flores o verduras. Los vinos son de diversos sabores como mora, níspero, mixto de frutas, durazno, piña, mangostán, rambután, manzana de agua, carambola y uchuva.

Las uvas tienen casi la cantidad correcta de azúcar y ácido para hacer un vino equilibrado, pero la mayoría de las frutas requieren grandes adiciones de azúcar y ajustes de ácidos significativos, por lo que la elaboración del vino de frutas es un proceso más complicado. El jugo de uva, precisamente, tiene en promedio estos valores de acidez y dulzor, lo que le hace ideal para la fermentación alcohólica, de ahí que haya sido empleada durante siglos en la

elaboración del vino. Se evidencia entonces que la relación azúcar/acidez de la uva puede servir de referencia para saber si una fruta cualquiera tiene la posibilidad de ser sometida a fermentación con fines enológicos.

En la caracterización de un jugo de frutas destinado a la elaboración de vino deben llevarse a cabo dos análisis fundamentales e imprescindibles: medición de acidez total y medición de contenido de azúcar. Una vez obtenidos estos valores, será posible saber cuál es el ajuste que requiere el jugo para aproximarlos a los valores ideales para el desarrollo de la levadura y, por tanto, una correcta fermentación.

Para la elaboración del vino se cuenta con grandes fábricas que emplean tecnología de alto costo; no obstante, con capacitación y contando con la fruta, puede también desarrollarse a nivel artesanal. De acuerdo con González (2013), puede definirse el término artesanal como “aquello perteneciente al arte u obra de los que realizan un oficio meramente mecánico y abajan por cuenta propia” (p. 31) Se deduce que la elaboración de vinos hechos a mano y con técnicas tradicionales se puede definir como artesanal o llamada también elaboración casera.

El embotellado en elaboraciones artesanales se produce generalmente de forma manual, cuidando siempre la salubridad del proceso. Pueden emplearse botellas de vidrio o de plástico (PET). Las primeras, aunque más fáciles de adquirir y costosas, protegen al vino de fotooxidaciones, mientras que las segundas disminuyen los costos del producto, son livianas e irrompibles, pero pueden llegar a ocasionar fotooxidaciones.

#### *Vino de uchuva.*

Su elaboración consiste en una extracción natural de nutrientes, colores y aromas naturales de esta fruta originaria de las tierras altas tropicales de América del Sur, lo que produce una bebida que combina sus propiedades nutricionales y antioxidantes con el balance de su acidez y su dulzura en el paladar. Y es que, además de ser llamativo por su color naranja/dorado, lo es también por su rico aporte de vitaminas y por servir para regular los niveles de azúcar en

la sangre. No es un producto nuevo, existe una plantación aproximada de seis hectáreas ubicadas en Cartago y la Zona de los Santos. Sin embargo, es solo para comercialización a nivel nacional.

#### *Vino de fresa.*

Las fresas no son muy buenas materias primas para hacer vinos, los que se producen con esta fruta están mal almacenados y, a menudo, se vuelven agrios. El jugo de fresa es difícil de exprimir y poco aligerado, esta baya no es adecuada para hacer vino seco, pero de ahí resulta un buen vino licuado tipo licor. La principal materia prima requerida en el proceso de la fresa de calidad inferior es llamada “pica”, la cual es comúnmente utilizada en la industria alimentaria, como menciona Fernanda (2021): “La pica se compone de fresas de tamaño inferior o Trozos de fresas que no cumplen con los estándares de calidad para el consumo fresco” (p.49)

#### *Vino de mora.*

Las moras pueden mostrar vinos coloreados, aunque carecen de principio astringente, y se puede emplear con buen resultado. En ciertas ocasiones, la diferencia de este vino a otras opciones que ofrece el mercado es el proceso denominado “microfiltración tangencial”, por medio del cual obtiene la pulpa y que, a diferencia de otras técnicas, no utiliza el calor y esto permite que la fruta conserve sus propiedades. Este proceso es una alternativa para dar un valor agregado a una fruta muy conocida en el mercado nacional, pero que por sus características propias es difícil de transportar a otros mercados, sin alterar sus propiedades originales.

Las moras son unas frutas especiales para generar bebidas como el vino, pues tienen un sabor entre dulce y amargo que la hacen degustar el paladar y ser un excelente acompañante para cualquier ocasión. El proceso de elaboración es sencillo, simplemente hay que recoger la fruta, se prensa a mano con una redcilla para sacar el jugo, aunque actualmente suelen utilizar una pequeña prensa o una licuadora, y se coloca en un garrafón para dejarla fermentado.

Es importante considerar que la mayor proporción de la cosecha se presenta de febrero a marzo y que menos del 15% de la producción es exportada, la mayor parte es solicitada para

consumo fresco y procesado local. Parte del secreto para elaborar este vino es utilizar la fruta completamente fresca, 100% orgánica, madurada naturalmente y no a la fuerza, acelerando el proceso, y sobre todo, que la fermentación sea igual de natural, es decir, que no existan preservantes ni colorantes artificiales. La fruta pasa luego por un proceso manual de fermentación y, posteriormente, a otra etapa mediante la cual el producto se clarifica naturalmente, desechando las pequeñas partículas de la fruta y tomándose dos años antes de salir a la venta.

El autor Segura (2022) indica que “el vino de arándano y mora son tan efectivos para bloquear las enzimas que hacen que aumente el azúcar en la sangre” (párr.2) Los jugos de uva roja y morada pueden ofrecer algunos de los mismos beneficios saludables para el corazón que el vino tinto. En resumen, el vino de mora beneficia al resveratrol. Un antioxidante en los vinos de mora puede reducir el colesterol, controlar los coágulos de sangre y reducir el riesgo de un ataque al corazón.

### **Ilustración 6 Vino de mora**



Fuente: Solís (2022)

### **Logística**

La logística es el conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa o de un servicio, especialmente de distribución. Se usa comúnmente para referirse al proceso de coordinación y movimiento de recursos, gente,

materiales, inventario y equipos de un lugar a otro almacenamiento. De acuerdo con Thompson (2018), es “una función operativa importante que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y su distribución a los clientes” (párr.1)

Lo anterior se refiere a lo que pasa dentro de una compañía, incluyendo la compra y la entrega de materiales, el empaquetado, envío y transporte de bienes a los distribuidores, por ejemplo, mientras que el manejo de la cadena de suplementos expone una conexión más grande de organizaciones que trabajan juntas para entregar productos a los consumidores, incluyendo vendedores, proveedores de transporte, centro de llamadas, proveedores de almacén y otros.

El desempeño de las empresas mediante el desarrollo de la competitividad se basa en una secuencia específica de elementos tales como calidad, confiabilidad, flexibilidad, agilidad y, finalmente, eficiencia en los costos. Por lo tanto, los países y las empresas están haciendo frente cada vez más a la intensificación de la competencia mundial, a los rápidos avances tecnológicos y a la cada vez más demandante expectación de los clientes.

### **Logística Internacional**

En mercados muy competitivos, los plazos de entrega suelen ser muy estrictos. Entregar tarde o de forma defectuosa una mercancía puede significar perder a un cliente, por lo que la correcta coordinación de todas las actividades, desde que se inicia una operación hasta que se termina, constituye una labor fundamental. Esta labor de coordinación de todas las fases necesarias para que el cliente reciba en tiempo y forma su mercancía es lo que se conoce como logística y dentro de esta actividad, el transporte juega un papel fundamental.

El autor Ortiz (2018) indica que “El transporte multimodal, es la articulación entre diferentes formas de transporte, cuyo propósito es realizar de manera rápida y eficiente las seguras operaciones de transferencia de materiales y mercancías” (párr.1). Por tanto, es una herramienta de ventaja competitiva en el proceso de logística internacional. El transporte

valoriza así la mercancía, porque, según la ley de la oferta y la demanda, el precio de un producto abundante en un lugar aumenta cuando se lo traslada a otro.

**Tabla 1 Competitividad logística**

<b>Tabla 2. Índice de Desempeño Logístico 2018: Países de mejor Desempeño</b>		
<b>Rank</b>	<b>País</b>	<b>Puntuación (1-5)</b>
1	Alemania	4.20
2	Suecia	4.05
3	Bélgica	4.04
4	Austria	4.03
5	Japón	4.03
6	Holanda	4.02
7	Singapur	4.00
8	Dinamarca	3.99
9	Reino Unido	3.99

Fuente: Guerrero (2018)

Es importante resaltar que las diez economías con mejor desempeño son de ingreso alto, de las cuales ocho son europeas y los dos restantes pertenecen al continente asiático. Es fundamental mejorar las aduanas y la infraestructura para elevar el puntaje general de los países con peor desempeño; además, las opciones de logística ambientalmente sostenibles pueden reducir la huella de carbono de las cadenas de suministro y mantener el comercio en movimiento.

### ***Logística en Latinoamérica.***

Panamá es un país con gran potencial logístico y plataformas multimodales, con su localización estratégica permite la conexión mundial a través del Canal de una forma más ágil y menos costosa, convirtiéndose en el *hub* logístico de las Américas, pues ofrece diferentes opciones de distribución internacional y mercado libre, con cinco puertos en los océanos pacífico y atlántico y parques logísticos, que convierten al país en un atractivo logístico a nivel mundial.

Por otro lado, Portacio (2019) menciona que el “Canal Panamá posee una excelente y poderosa posición estratégica que carece de algún sustituto en el mundo, es claro que su ubicación le brinda una gran ventaja competitividad en el comercio internacional” (p.5). Este facilita y dinamiza el comercio entre países de todo el planeta al ofrecer muchas ventajas, como poseer zonas de almacenamiento grandes, lo cual ayuda a agilizar los movimientos y transbordo de las mercancías. Además, su construcción ha generado un impacto en la economía y en el comercio internacional. De acuerdo con World Bank Open Dat (2020):

Pese a la caída general del desempeño, la región experimentó mejoras en Rastreo y Seguimiento, así como en Infraestructura por segundo año consecutivo. Sin embargo, hubo indicadores sin variación (Puntualidad y Envíos Internacionales) e indicadores que disminuyeron levemente su puntuación en el índice (Aduanas y Competencia de Servicios Logísticos). Las fallas en este renglón llevan a pérdidas de eficiencia, aumento del tiempo y de los costos de intercambio entre los países de la región y con países fuera de la región también. Lo que se traduce en un impacto negativo para la competitividad de la región. (p.6)

En resumen, la innovación tecnológica es fundamental para conseguir la mayor eficiencia posible en todas las fases de la logística. Por ejemplo, el uso de un software que permita planificar las rutas y monitorear en tiempo real, tanto las flotas como las entregas, mejora el rendimiento y la eficiencia de todas las fases del proceso logístico. Uno de los principales desafíos y retos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (pyme) en Latinoamérica y el Caribe es el acceso a información logística y transporte internacional confiable y de fácil uso, que faciliten minimizar el impacto de los costos logísticos en sus empresas e identificar las mejores prácticas de logística al cargar una unidad de transporte.

### Ilustración 7 Desempeño logístico en América Latina y el Caribe

País	2016		2018		Variación	
	Ranking	Puntuación (1-5)	Ranking	Puntuación (1-5)	Rank	Puntuación (1-5)
Chile	46	3.25	34	3.32	▲ 12	▲ 2.11%
Panamá	40	3.34	38	3.28	▲ 2	▼ -1.85%
México	54	3.11	51	3.05	▲ 3	▼ -2.01%
Brasil	55	3.09	56	2.99	▼ -1	▼ -3.31%
Colombia	94	2.61	58	2.94	▲ 36	▲ 12.60%
Argentina	66	2.96	61	2.89	▲ 5	▼ -2.55%
Ecuador	74	2.78	62	2.88	▲ 12	▲ 3.69%
Costa Rica	89	2.65	73	2.79	▲ 16	▲ 5.39%
Paraguay	101	2.56	74	2.78	▲ 27	▲ 8.63%
Perú	69	2.89	83	2.69	▼ -14	▼ -6.92%
Uruguay	65	2.97	85	2.69	▼ -20	▼ -9.73%
República Dominicana	91	2.63	87	2.66	▲ 4	▲ 1.31%
Honduras	112	2.46	93	2.60	▲ 19	▲ 5.73%
El Salvador	83	2.71	101	2.58	▼ -18	▼ -4.81%
Bahamas	78	2.75	112	2.53	▼ -34	▼ -8.16%
Jamaica	119	2.40	113	2.52	▲ 6	▲ 4.93%
Trinidad y Tobago	121	2.40	124	2.42	▼ -3	▲ 0.72%
Guatemala	111	2.48	125	2.41	▼ -14	▼ -2.49%
Bolivia	138	2.25	131	2.36	▲ 7	▲ 4.75%
Guyana	85	2.67	132	2.36	▼ -47	▼ -11.57%
Venezuela	122	2.39	142	2.23	▼ -20	▼ -6.76%
Cuba	131	2.35	146	2.20	▼ -15	▼ -6.36%
Haití	159	1.72	153	2.11	▲ 6	▲ 23.09%

Fuente: Banco Mundial (2018)

#### *Logística en Costa Rica.*

El autor Romero (2021) menciona que: “La economía en Costa Rica, en los últimos años, ha evidenciado un crecimiento económico superior al de América Central y América Latina. Los cambios experimentados han propiciado que la estructura basada en comercio y manufactura” (párr.3). En Costa Rica, por ejemplo, existen más de 400 oferentes de servicios logísticos, entre los que se encuentran los agentes de aduanas, consolidadores de carga, navieras, transportistas terrestres y otros.

Además de los tratados de libre comercio con los vecinos centroamericanos, Costa Rica también ha establecido TLC con Colombia, Canadá, Caricom, Chile, China, Estados Unidos (CAFTA-DR), México, Panamá, República Dominicana, Perú, Singapur y la Unión Europea; y en cuanto a inversión extranjera, tiene tratados suscritos con Alemania, Argentina, Canadá,

Chile, Taiwán, Corea, España Francia, Países Bajos, Paraguay, República Checa, Suiza y Venezuela. Por otro lado, menciona Romero 2021) que:

Costa Rica cuenta con 14 Tratados de Libre Comercio firmados que proporcionan acceso a 2/3 del mercado global y principales socios entre ellos EUA, Canadá y la Unión Europea, además un sistema aduana la automatizado y en línea llamado TICA, permiten posicionar al país dentro de los 2 mejores países en América Latina en el Índice de Facilidad para el Comercio. (párr.4)

Por ende, el propósito de estos acuerdos es aumentar el acceso al mercado de las exportaciones de Costa Rica, mejorar la certidumbre de la política comercial e integrar el país a la economía mundial. Costa Rica ha ampliado el alcance de su actividad económica desde su dependencia histórica de la producción de bienes agrícola para la exportación y ha buscado diversificar sus exportaciones, así como atraer inversiones de alto valor.

### Ilustración 8 Logística



Fuente: Retana (2020)

### Logística para Exportar Vino

Exportar vinos exige una cadena logística precisa y segura que se requiere dejar en manos de empresas de transporte internacional especializadas, además de que se trata de una operación complicada y delicada por diferentes motivos, entre los cuales destacan los siguientes: está sujeta a legislaciones y tramitaciones específicas del comercio internacional, es un producto sometido, generalmente, a impuestos especiales en función del país y su transporte es complejo, pues necesita mantenerse a una temperatura concreta y es frágil, si se trata de botellas.

Una vez esté cerrado el trato con el cliente, vendedor (exportador) y comprador (importador) deberán acordar cuál Incoterm utilizarán para la operación de compraventa internacional. Como exportador, se debe utilizar el Incoterm que más pueda beneficiar a la hora de contratar el transporte y el seguro o para hacer los trámites aduaneros en el país de entrada. Asimismo, deben preparar todos los documentos necesarios para exportar y conocer cuáles requisitos debes cumplir como exportador y cuáles son las fases de una exportación.

Este producto, en función a sus características de envasado, se puede transportar por vía marítima, aérea o terrestre. En el caso del transporte marítimo, el vino puede viajar en diferentes tipos de contenedores: contenedor completo FCL, grupaje LCL o bien en un *flexitank*, un contenedor especial para líquidos a granel. En el caso del transporte aéreo, debido a su precio más elevado que el marítimo, se acostumbra utilizar para exportar partidas no muy grandes ni voluminosas de vino y, además, siempre y cuando su entrega sea urgente. En ambos casos, el embalaje y protección del producto es primordial para garantizar que el vino llega en perfectas condiciones a su destino.

En Costa Rica no existen requerimientos generales de etiquetado, excepto para alimentos, productos químicos y vinos y licores; sobre esto, menciona López (2019) que “indicar en español tipo de producto; graduación alcohólica; volumen neto en centilitros; ingredientes, país de origen; nombre y dirección del fabricante; envasador; código de barras y un aviso relativo al riesgo que implica consumir alcohol” (p.4) Antes de exportar vino, es importante comprender las diversas regulaciones que se aplican a las exportaciones de este producto, la Oficina de Impuestos y Comercio de Alcohol y Tabaco es responsable de regular los productos alcohólicos exportados desde los Estados Unidos.

Es importante determinar cómo se enviará el vino. Existen algunas opciones diferentes disponibles para el envío de vino, incluido el transporte aéreo, marítimo y terrestre; cada una ofrece su propio conjunto de ventajas y desventajas, y se deben evaluar las necesidades específicas de envío para determinar el mejor método de exportación. En el transporte aéreo, los envíos son menos voluminosos y más urgentes.

La exportación de vino a granel presenta muchas ventajas, especialmente en el tipo de transporte, el cual se caracteriza por usar importantes protocolos de calidad, manipulación y almacenamiento, además de lograr un mantenimiento óptimo de sus propiedades. Para transportar el vino a granel se utilizan, como menciona Moldtrans (2021), tanques flexibles, que son “bolsas desechables realizadas con material plástico, las cuales se instalan en un contenedor estándar. Es un método económico de transporte al eliminar costes de limpieza por ser de un solo uso” (párr.59) y también contenedores para graneles líquidos, los cuales poseen dimensiones tipo ISO estándar, es decir, elaborados en acero y reutilizables.

De igual forma, hay que tomar en cuenta que el embotellado para transportar vino debe ser de buena calidad para evitar roturas, especialmente en viajes largos. El uso de cajas adaptadas, tarimas o contenedores con sujeción perfecta a los camiones o los barcos son algunos métodos efectivos. La carga es movida, además, mediante rodillos que permiten una mayor suavidad y agilidad. Para la exportación se puede utilizar el contenedor completo, que puede mover alrededor de 13 000 botellas por medio de las tarimas o el contenedor LCL que se utiliza para envíos pequeños, como muestras o pedidos seleccionados a cualquier país del mundo.

### **Requisitos Generales de Exportación**

Para exportar, los requerimientos son registrarse como exportador en Procomer para comenzar el proceso de exportación relativamente sencillo desde Costa Rica; obtener un Certificado de Origen, para lo cual la Unidad de Origen debe verificar y certificar el origen de las mercancías; presentar la documentación de exportación relevante, incluidos los permisos y licencias para la comercialización de su producto; dependiendo de los productos a exportar, se

puede necesitar documentación adicional y la logística de la operación de exportación será determinada por la empresa. El autor González (2019) menciona que:

El SFE es la autoridad competente fitosanitaria en Costa Rica, que emite la documentación necesaria para que los productos puedan ingresar a su país destino. Los países destino son quienes establecen los requisitos fitosanitarios que deben cumplir los productos, los que deben ser verificados y certificados por esta autoridad gubernamental. El Departamento que vela por el cumplimiento de estos requisitos, es el de Certificación Fitosanitaria. (párr.1)

Es responsabilidad del exportador conocer los requisitos fitosanitarios del país destino y presentar un documento oficial que los especifique. Es posible ingresar al Sistema de consulta de requisitos fitosanitarios de exportación hacia el país destino (si no encuentra los requisitos para el producto que busca, debe solicitar permiso de importación a dicho país). En términos generales, el Gobierno suele actualizar los planes de importación y exportación, con el objetivo de dinamizar la industria y proponer soluciones que sean prácticas para los empresarios del país

### **Factura Comercial**

La factura comercial cuenta con información tanto del exportador como del consignatario, en ella se puede apreciar el nombre ambas empresas, dirección, país y el contacto con su respectivo número telefónico. Adicionalmente, es necesario incluir la descripción de la mercancía con su peso, volumen, el código, el costo unitario y costo total; la factura es un documento que brinda aspectos esenciales para el producto, es importante que especifique el Incoterm pactado en la negociación, el seguro y el transporte.

Se debe expedir una factura comercial dirigida al cliente, que cumpla con todos los contenidos solicitados por la ley. Para ello, debe incluir consecutivo y periodo de facturación. Menciona Sicex (2022) que los requisitos son:

- El valor de la negociación con la moneda correspondiente.
- Las cantidades exactas del producto que se está negociando.
- La subpartida arancelaria (codificación con la que se reconoce la mercancía).
- Una descripción clara de los productos.
- Incoterm o término de negociación que se está utilizando.
- La forma de pago que se va a implementar en la negociación.
- Información detallada del importador y el exportador.

### **Manifiesto de Carga**

Este documento, que consiste en una recopilación de toda la carga de un buque ordenada por conocimiento de embarque B/L y clasificada por destino, sirve para identificar toda la mercancía perteneciente a cada consignatario. El documento lo emite el consignatario marítimo cuando se ha cargado la mercancía en el buque. No existe un modelo específico de este documento, cada naviera dispone de su propio formulario identificativo que utilizan sus agentes consignatarios. Normalmente, se elabora un manifiesto para cada destino de la carga. Como indica Procomer (2020):

El Manifiesto de carga es el documento que ampara el transporte de mercancías ante las distintas autoridades, además de ser el contrato con el transportador, por lo tanto, debe ser portado por el conductor del vehículo durante todo el recorrido. Este documento se diligencia en el momento en que el funcionario encargado de elaborar manifiestos deba despachar un vehículo que cumple con un itinerario y/o disponga de remesas que cumplan con una determinada ruta. Este documento contiene una lista de las mercancías que constituye el cargamento de la nave,

aeronave y demás vehículos de transporten, en el momento de su llegada o salida al territorio aduanero o desde el territorio aduanero (párr.7)

## Lista de Empaque

Este documento no siempre es solicitado por la aduana, pero sí se considera un complemento útil para la factura comercial, pues la lista de empaque permite identificar el embarque y todos sus elementos (forma de embalaje, cantidades, pesos, marcas, medidas, series, partes), contribuyendo a mejorar los controles y revisiones aduaneras en labores de embarque y desembarque, a la vez que ayuda a corregir cualquier daño o faltante durante el traslado de sus mercancías e ingreso a almacén. Una copia de este documento debe ser entregada directamente al consignatario (transportista) para verificar los contenidos del embarque recibido.

Menciona el autor Fallas (2020) que “el packing list o lista de empaque, un documento elaborado por el exportador y cuyo principal objetivo es facilitar el reconocimiento selectivo de la mercancía dentro de un lote por parte de los inspectores de aduanas” (p.2) Cualquier exportador sabe que el empaque de sus mercancías debe cumplir con las expectativas del comprador, pero también con los requisitos de manejo y proceso en la aduana de entrada.

### Ilustración 9 Lista de empaque

CLIP PAPELERA MEXICANA S.A. DE C.V.		TRANSPORTES INTERNACIONALES LTD.				IMPORTADOR:		
FACTURA: DMP 41574		20 de febrero de 2020 LISTA DE EMPAQUE				DUNDLER MIFFIN INC. 1725 Slough Avenue Scranton, PA 18447 USA.		
NO. TARIMA	DESCRIPCIÓN	CAJAS	ROLLO /CAJA	TOTAL ROLLOS	PESO NETO (kg)	PESO BRUTO (kg)	MEDIDAS (mts)	
1	072648001A ETIQ. PP 4.8 CM X 3.5 CM ETIQUETA DE PAPEL BLANCA	70	10	700	556	571	1.20 x 1.02 x 1.20	
2	072648001A ETIQ. PP 9.6 CM X 7.0 CM ETIQUETA DE PAPEL BLANCA	50	10	500	400	415	1.20 x 1.02 x 0.86	
TOTAL		120			956	986		
TOTAL CAJAS		120						
TOTAL TARIMAS		2						
PESO NETO		956						
PESO BRUTO		986						
PAÍS DE ORIGEN: MEXICO								

Fuente: Fallas (2020)

## **Conocimiento de Embarque**

El conocimiento de embarque es un documento necesario para el transporte de mercancías, principalmente para el marítimo. A través de este, se avala el contrato entre el exportador y la empresa transportista. La principal función del conocimiento de embarque es confirmar que el transporte es responsable de la mercancía durante el traslado hasta la entrega de los productos en el destino determinado. Las principales funciones del conocimiento de embarque es el recibo de mercancía por parte del consignatario una vez que esta llegue al destino final, para determinar su propiedad y avalar la tarifa del transportista. Como indica Martínez (2019):

Artículo 129.- El contrato de transporte marítimo de mercancías constará en un conocimiento de embarque, mismo que deberá expedir el transportista o el operador a cada embarcador. El conocimiento de embarque será además el título representativo de mercancías y constancia de recibo de éstas a bordo de la embarcación. En los servicios de transporte multimodal en que un segmento sea de transporte marítimo, el operador deberá expedir en el momento en que tome las mercancías bajo su custodia, el documento en que conste el contrato celebrado, mismo que podrá ser o no negociable, a elección del expedidor. (párr.8)

## **Declaración Única Aduanera (DUA)**

Es un documento soporte que se utiliza para los trámites aduaneros tanto de importación y exportación, en el cual se consigna la información necesaria de la mercancía a trasladar. El formulario de Declaración Única Aduanera es el documento que permite declarar las exportaciones e importaciones ante las autoridades aduaneras y brindar la información necesaria sobre el producto que se va a trasladar. Además, sirve de base para la declaración tributaria.

Algunos de los documentos que deben acompañar al DUA para sustentar la declaración son la factura comercial y documento de embarque, así como los certificados que sean necesarios según el tipo de mercancía, como sanitarios, fitosanitarios, bromatológicos o títulos de registros de vehículos. Según Procomer (2020):

La Declaración Única Aduanera tiene como objeto uniformizar la presentación de la declaración de mercancías, ser un instrumento para la aplicación armonizada de los procedimientos aduaneros, estandarizar el uso del sistema de codificación y racionalizar la exigencia de información a los operadores de comercio exterior. Sus principales características son: Sustituir los múltiples formularios físicos que se utilizan actualmente para los diversos regímenes aduaneros por un documento único. Uso de un formulario único electrónico que integra todos los datos de la Declaración del Valor. Estandarizar y armonizar los elementos de información que se exige al declarante, con la utilización de estándares internacionales, normados por Naciones Unidas, Organización Mundial de Aduanas, Organización Mundial del Comercio, así como tablas nacionales (párr.2)

## **Empaque**

El empaque del producto es relevante para aspectos de marketing, es la presentación comercial del artículo y es de suma importancia, ya que de ella depende la decisión de un tercero de comprarlo; lo esencial es captar la atención del consumidor para posicionarlo en la mente de dicho individuo y poder promocionar la venta. Contar con un diseño atractivo y además que cumpla con todos los requisitos establecidos por el destino final, son aspectos claves en un empaque; lo primordial es proteger el producto y a su vez distinguirlo de la competencia, de tal manera que siempre se prefiera consumir dicho bien.

El autor Jiménez (2018) menciona que “el empaque es un tipo de envoltorio cuya función principal es agrupar varias unidades de un mismo producto en una misma unidad (paquete).” (p.3) Además, cuenta con imágenes y texto impreso que llegan al consumidor, por lo que se convierte en una herramienta de promoción y marketing del propio producto y así logra convertirse en un diferenciador frente a otros negocios, mientras se comparte información importante sobre lo que se vende.

El tipo de envase más común para la exportación de vino es el cartón, los cuales suelen estar hechos de cartón corrugado y están diseñados para proteger el vino durante el transporte. Otros tipos de contenedores aprobados incluyen barriles de fibra, barriles de madera y barriles. Para envíos pequeños, a menudo es posible utilizar cajas de cartón; sin embargo, para envíos más grandes, es necesario emplear contenedores de envío especiales diseñados para el transporte de vino, los que están hechos de madera o acero y pueden contener hasta 12 000 botellas de vino.

## **Embalaje**

El objetivo principal de embalar es proteger al producto en todo el proceso de trazabilidad, ya que pueden existir accidentes en el transporte o bien en el almacenamiento. Por otra parte, es necesario conocer las características de la mercancía porque en algunas ocasiones se utiliza un contenedor consolidado y esto puede provocar algún tipo de contaminación en el producto, ya que existen ciertos materiales que no se pueden mezclar. De igual forma, el autor Jiménez (2018) menciona que:

El embalaje es similar al empaque en la medida en que sirve para almacenar de manera conjunta unidades más pequeñas de un producto. En concreto, el embalaje sirve para agrupar paquetes. Es decir, unidades de producto ya empaquetadas. Sin embargo, a diferencia del empaque, el embalaje no se utiliza para promocionar el producto, sino que solo sirve para garantizar su seguridad y

correcto estado durante las fases de transporte o almacenamiento de los paquetes.

(p.4)

Para exportar vino se utilizan cajas de cartón preparadas para el envío de botellas en diferentes cantidades (generalmente entre una sola unidad a 12). Están fabricadas en cartón doble (mayor resistencia al impacto) o simple con exterior en *kraft*. Además, disponen de un sistema de celdas reforzadas adaptadas al contorno y alto de las botellas para evitar su movimiento durante el transporte. Esto reduce considerablemente el número de incidencias. Incluso, algunas de ellas cuentan con pestañas que bloquean la apertura de las celdas.

### **Ilustración 10 Embalaje de vino**



Fuente: Vásquez (2017)

### **Seguro de las Mercancías**

La póliza de seguro es un contrato que suscriben tanto el importador como el exportador con una corporación de seguro, en el cual establecen ciertas cláusulas por si ocurre alguna eventualidad con la mercancía. Según García (2018), “La definición de póliza es el documento en el que se recoge el contrato de seguro y las obligaciones y derechos que deben asumir tanto la compañía aseguradora como el asegurado, que son las dos partes que intervienen en estos contratos.” (p.5)

En cualquier tipo de transporte, sea marítimo, aéreo o en el terrestre, todas las operaciones de exportación e importación de mercancías están expuestas a peligros, contingencias y accidentes. Por eso es vital conocer los diferentes tipos de seguros de exportación; debido a esto, si tiene que transportar mercadería al extranjero, se debe contratar una póliza de seguro que proteja los envíos frente a estas posibles situaciones, asegurando así la carga y llegando a destino en perfecto estado.

### **Requisitos para Exportar Vino a Estados Unidos**

Para exportar vino de los Estados Unidos se requiere ser exportador de alcohol registrado ante la TTB, obtener un permiso si se planea participar en operaciones mayoristas, emitir notificaciones de exportación de archivos y cumplir con las leyes y regulaciones estatales con respecto a las exportaciones de alcohol. Además, deberá obtener una licencia del organismo de bebidas alcohólicas o de la agencia reguladora del país de destino para poder importar vino a ese país. Es obligación contar con un importador autorizado, menciona Vinetur (2015) que:

Para exportar bebidas alcohólicas a EEUU es obligatorio contar con un importador autorizado por la agencia federal TTB. El importador debe obligatoriamente contar con el permiso básico o 'Importer's Basic Permit'. Además, al importador le corresponde obtener el llamado certificado de aprobación de etiqueta Certificate of Label Approval (COLA). Toda bebida alcohólica que se vaya a exportar a EEUU deberá obtener con carácter previo a la exportación esta etiqueta que emite el TTB. (párr.4)

De igual forma, le corresponde al exportador cumplir con las leyes y regulaciones de carácter federal y estatal que apliquen a su producto y deberá aportar toda la documentación que se le exija. Aunque no es estrictamente necesario, sí es muy recomendable definir mediante un contrato privado las obligaciones de cada parte (exportador e importador), la vigencia del

contrato, las causas de resolución del contrato, la jurisdicción a la que se somete el contrato y la exclusividad o no de la relación.

Por otro lado, la licencia de importador autorizado que otorga el TTB es de carácter federal y, por tanto, válida para importar en todo el territorio de los EE. UU. Sin embargo, en la práctica, la mayoría de los importadores suelen actuar en un ámbito que se limita a uno o varios Estados sobre los que tienen un gran conocimiento y control local. En cuanto los requisitos sanitarios, Vinetur (2015) menciona que:

El apartado 4.21 del Título 27 del CFR relativo a estándar de identidad del vino, establece algunos requisitos que se refieren a límites permitidos de sulfitos, acidez volátil y grado alcohólico según tipo de vinos. Asimismo, la FDA autoriza un contenido máximo de otros compuestos como metanol, plomo o carbamato de etilo (uretano). Requisitos fitosanitarios para paletas y embalajes de madera entera: Por su parte la 'Animal & Plant Health Inspection' exige que la madera en paletas o en medios de carga y embalaje debe someterse a uno de los tratamientos recomendados por la International Plant Protection Convention (IPPC), es decir calentamiento en horno o fumigación con bromuro de metilo. (párr.7)

También se debe pasar por los controles de terrorismo, para lo cual las empresas exportadoras de alimentos y bebidas deben registrarse ante la FDA. Asimismo, cualquier envío a EE. UU. De alimentos o bebidas debe ser previamente informado (norma *Prior Notice*). Todas estas regulaciones han sido reforzadas con requisitos adicionales derivados de la aplicación de la ley *Food Safety Modernization Act* (FSMA) de 2011. Y, finalmente la entrada de vinos y licores a los EE. UU implica el pago de tres impuestos: los aranceles (*duties*), las tasas de trámites aduaneros, y el Impuesto Federal del alcohol. Las aduanas y los aranceles son solo uno de los muchos factores que debe tener en cuenta al exportar vino.

Por otro lado, se requiere el permiso de exportación que se obtiene de la TTB. La solicitud de permiso se puede enviar en línea y, por lo general, tarda alrededor de diez días hábiles en procesarse. Una vez que tenga su permiso de exportación, deberá crear un manifiesto de envío para la exportación de vino. El manifiesto de embarque debe incluir la siguiente información:

- El tipo de vino que se exporta
- La cantidad de vino que se exporta.
- El país de destino
- El nombre y la dirección del destinatario en el país de destino.
- El nombre y la dirección del remitente.
- El número del conocimiento de embarque

Todo vino exportado de los Estados Unidos debe estar marcado con una etiqueta de exportación, la cual debe incluir la siguiente información: el país de origen, el nombre del producto, el contenido neto, la declaración, el nombre y la dirección del productor, embotellador o embarcador. Además de la etiqueta de exportación, el vino también debe estar etiquetado con un certificado sanitario, este se obtiene del Departamento de Agricultura del Estado donde se produjo el vino.

Para cumplir con las normas federales de envío, el vino debe envasarse en contenedores aprobados. El tipo de envase más común para la exportación de vino es el cartón y estos suelen estar hechos de cartón corrugado y diseñados para proteger el vino durante el transporte. Otros tipos de contenedores aprobados incluyen barriles de fibra, barriles de madera y barriles

### **Declaración de Aduanas**

Una vez que el vino está empacado y etiquetado, está listo para enviarse. Al realizar envíos internacionales de vino, se deberá presentar un formulario de declaración de aduanas ante la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza. Es importante tener en cuenta que el valor de un envío de vino para fines aduaneros se basa en el precio de compra del vino, no en el coste

de envío, esto significa que, incluso si solo exporta una pequeña cantidad de vino, aún puede estar sujeto a aranceles altos. El formulario de declaración de aduana incluirá el valor de su envío y cualquier tarifa aplicable; por otro lado, los aranceles a las exportaciones de vino varían según el país de destino.

### **Trata de Libre Comercio (TLC) entre Costa Rica y Estados Unidos**

Un tratado o acuerdo de libre comercio es un acuerdo bilateral o multilateral según el derecho internacional para formar una zona de libre comercio entre los estados que cooperan. De forma tal, el TLC tiene gran relevancia por ser Estados Unidos el principal socio comercial de Costa Rica, a ese país se vende la mitad de todo lo que se exporta y se compra la mitad de todo lo que se importa. El autor Sánchez (2018) menciona que:

El TLC, como instrumento comercial que promueve las exportaciones y la competitividad del sector productivo, incide positivamente en la creación de empleos. El que los productos costarricenses tengan asegurado el poder entrar a Estados Unidos sin pagar impuestos de importación estimula la creación de más empresas exportadoras y la ampliación de las ya existentes y, con ello, de más fuentes de trabajo. (p.4)

No solo quienes venden directamente productos costarricenses en el exterior se benefician de la exportación, sino las empresas que producen los bienes que luego son exportados por las comercializadoras, así como las compañías que venden a estas otras sus insumos, servicios y materias primas. Igualmente, la eliminación de barreras al comercio entre los países del acuerdo brinda a su vez nuevas opciones a los consumidores.

### **Restricciones a la Comercialización de Vinos**

En EE. UU. son las agencias federales las responsables de verificar el cumplimiento de los requisitos relacionados con permisos y licencias, aprobación de etiquetas y conformidad de las denominaciones de origen. En el caso de las bebidas alcohólicas, la agencia responsable es la *Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau* (TTB). Por su parte, los Estados y condados regulan aspectos relacionados con la fiscalidad y comercialización, afectando directamente a las figuras de comercializador, distribuidor, minorista, local de venta, publicidad, promoción y degustaciones, entre otros.

A pesar de la existencia de diferentes modelos o regímenes comerciales y tributarios entre Estados, todos ellos tienen en común la existencia de un sistema de distribución común para todo EE. UU. denominado Sistema de los tres Escalones, estos niveles son: productor o importador, distribuidor y minorista. Básicamente, el objetivo de este sistema es garantizar el cobro de los impuestos a las bebidas alcohólicas por parte del Gobierno Federal y de los Estados.

Las diferencias entre el mercado de vinos y licores en la década los 30, cuando se implementó el sistema de triple-cadena en la mayoría de los estados, y en la actualidad, son enormes. El sector cuenta con muchos más productos, consumidores, una cadena logística más moderna y nuevos métodos de comunicación que ponen a los minoristas y consumidores en contacto instantáneo con los productores y la información del producto.

### **Limitantes para la Exportación de Vino**

Pese a esta realidad y a que Costa Rica no se considera un país con las condiciones climáticas idóneas para producir uvas viníferas (y no se considera como una actividad tradicional), los microempresarios nacionales que le apuestan a este mercado se han mantenido gracias a la tropicalización de la bebida, tal es el caso de las microempresas Vinos Saprissa, Vinos don Julián y la marca El Espavey. A ellas se unen otras marcas costarricenses como Teber y La Casa (de Vicosa) y vinos Fiesta (de Naymer).

El vino es la bebida alcohólica que se produce a base del zumo de las uvas exprimido y cocido naturalmente por la fermentación. Empero, también se le denomina vino al zumo de otras

plantas o frutos que se cuece y fermenta de forma similar al de las uvas. Precisamente, los productores costarricenses han trabajado principalmente con frutos nativos y de producción nacional para ofrecer una propuesta diferente, la cual, para ellos, no compite directamente con otros tipos, ya que se trata de productos únicos nacionales que también son de buena calidad.

No obstante, una de las principales trabas que enfrentan estos productores para mantenerse en pie son los altos costos de producción y la falta de apoyo con financiamiento para invertir, producir más y, por tanto, establecer o mantener negociaciones a la escala que lo piden grandes cadenas de distribución. Por ejemplo, vinos Don Julián, ubicada en la región Brunca, vende diversas presentaciones que tienen un costo entre los ¢5000 y ¢10 000, sin embargo, en el 2011 lograba una producción de hasta 12 000 botellas al año y ahora ronda las 2500 anuales. Es importante mencionar que Florida Ice & Farm Company (Fifco) no comercializa ningún vino de origen costarricense. Procomer (2019) menciona que:

En el 2018 Costa Rica exportó aproximadamente \$227 millones en bebidas alcohólicas a más de 44 destinos, de los cuales resaltan Estados Unidos (30%), Holanda (24%) y Nicaragua (9%). Las empresas costarricenses de la industria de bebidas alcohólicas deben prestar atención a los requerimientos de los consumidores como la preocupación ética y el interés por el bienestar de la salud; estas tendencias durante los últimos años han tomado más fuerza y es más recurrente en consumidores jóvenes. Si las empresas de bebidas desean consolidarse y abarcar más mercado, tendrán que adaptarse y utilizar herramientas de marketing digital para entrar en contacto con el consumidor, en la búsqueda de nuevas experiencias. (párr.5)

Además, los precios bajos no son fáciles de lograr, pues a nivel de impuestos, se les considera igual que un vino extranjero de amplia trayectoria y que pertenecen a empresas mucho más grandes, debido a que un tributo se basa en la cantidad de alcohol que contiene la bebida,

es decir, si un vino chileno tiene 8% de alcohol y el costarricense también, se paga el mismo porcentaje de impuestos. Otro de los grandes retos a los que se enfrentan las marcas al vender a Estados Unidos es el diseño de una estrategia comercial integral que no solo tenga en cuenta el precio del producto, sino que sea un plan de marketing integral.

## CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

### Enfoque

El enfoque comprende todo el proceso investigativo y las etapas y elementos que lo conforman, lo cual implica que cada enfoque posea características particulares respecto a diversos aspectos de la investigación. Al respecto, Vain (2017) menciona que “es un plan y un procedimiento que consta de los pasos de las hipótesis generales a los métodos detallados de recogida, análisis e interpretación de datos” (p.10), esta es una manera de analizar las ideas y, en consecuencia, también de tratar los problemas relativos a ellas.

### Enfoque Cualitativo

Por enfoque cualitativo se entiende el procedimiento metodológico que utiliza palabras, textos, discursos dibujos, gráficos e imágenes, en resumen, la investigación cualitativa asume una realidad subjetiva, dinámica y compuesta por multiplicidad de contextos. El enfoque cualitativo de investigación privilegia el análisis profundo y reflexivo de los significados subjetivos e intersubjetivos que forman parte de las realidades estudiadas. 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 que se "plantea un problema de investigación que va enfocándose paulatinamente. La ruta se va descubriendo o construyendo

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

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

Con el fin de contar con una mejor perspectiva del caso, se observa el comportamiento y el pensamiento de un grupo de personas de ámbitos laborales muy distintos, pero unidos por el comercio internacional. Uno de ellos es el sector logístico costarricense, quienes comentarán sobre las exportaciones del vino, así como personal involucrado en proceso de aduanas, esto permitirá obtener una mayor retroalimentación del caso.

### **Diseño Cualitativo**

La investigación cualitativa, sin dejar de apearse al método científico, tiene sus propias características y estas determinarse por el problema de investigación, los objetivos planteados, la metodología implementada, entre otros. También la visión y la formación del investigador es un aspecto que influye en el diseño y desarrollo del estudio. Según Hernández *et.al* (2018), “cada estudio cualitativo es por sí mismo un diseño de investigación. Es decir, no hay dos investigaciones cualitativas iguales o equivalentes” (p. 492)

### **Fenomenología Empírica**

Es un tipo de conocimiento que se obtiene a través de la observación y experimentación de un fenómeno particular, como mencionan Hernández *et.al* (2018) al indicar que “Su propósito principal es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas con

respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias” (p.493). Entonces se puede decir que la investigación tendrá un diseño de fenomenología empírica, ya que se desea recolectar información de las personas expertas en la elaboración y exportación de la logística de vino de mora.

Se establece que la interrogante de la investigación es ¿Cuál es el proceso logístico para la exportación de vino de mora desde Costa Rica al mercado de Estados Unidos periodo 2023? Por tanto, se desea indagar a profundidad sobre los procesos logísticos, reconocer los limitantes de la exportación de este producto y responder esta pregunta por medio de diferentes entrevistas que se aplicarán a individuos especializados en el tema.

## **Población y Muestra**

### **Población**

El término población se refiere a todos los seres vivos del mismo grupo o especie, que viven en un área geográfica partícula. El autor López (2017) menciona que “Es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación y puede estar constituido por personas, animales, registros médicos, los nacimientos, las muestras de laboratorio, los accidentes viales entre otros” (p.69)

### ***Muestra.***

Es un subconjunto en que se llevará a cabo la investigación. Existen procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra, según Hernández *et al* (2014), la muestra se puede definir como el “subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de ésta.” (p.173) Además, la investigación cuenta con un tipo muestra no probabilística que, de igual, manera Hernández lo define como el “subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación.” (p.176) La muestra de estudio estará conformada por las personas expertas en la logística, exportación y producción del vino de mora en el periodo 2023.

### ***Muestra Cualitativa.***

Es aquella que identifica los distintos mapas de significados existentes sobre el objeto de estudio en el universo estudiado y satura la información recogida para cada uno de ellos. Como indica Blanco (2017), “En el enfoque cualitativo las muestras responden más a la idea de muestra no probabilística, es decir, que los procedimientos de selección responden más a el juicio del investigador y la conveniencia” (párr.5) En este trabajo de investigación el tipo de muestra será por conveniencia, ya que la región Central y la región Brunca son zonas productoras de vino.

**Tabla 2 Muestras**

#Entrevistado	Puesto	Razón
No 1	Exportador	Experto en negocios internacionales
No 2	Departamento de exportación	Experto en comercio
No 3	Productor de vino	Cuenta con conocimientos sobre el Proceso
No 4	Departamento de exportación	Conoce sobre toda la logística del producto
No 5	Departamento de logística	Proporciona la documentación necesaria para la exportación.
No 6	Productor de vino	Cuenta con conocimientos sobre el proceso

No 7	Productor de vino	Cuenta con conocimientos sobre la exportación del producto
No 8	Miembro de la asociación de vinos de frutas	Cuenta con conocimientos sobre el producto.

Fuente: Datos obtenidos de la presente investigación

### Unidades de Análisis Cualitativa

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 vinculados al planteamiento, señalar cuáles son comunes (se repiten una y otra vez) y por último se agrupan.
  - b. TÉCNICAS DE ESCRUTINIO:
    - i. REPETICIONES: la más fácil para identificar categorías
    - ii. CONCEPTOS LOCALES o usados frecuentemente en el contexto del estudio (expresiones reveladoras propias del ambiente al que pertenece el colaborador).
    - iii. METÁFORAS Y ANALOGÍAS (ayuda a localizar categorías con significado).
    - iv. TRANSICIONES: cambios que ocurren de manera natural en conversaciones e interacciones).
    - v. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS (del lenguaje verbal y no verbal).
    - vi. CONECTORES LINGÜÍSTICOS Y ADVERBIOS, PRONOMBRES O SIMILARES (grupos de palabras y términos que las conectan).

vii. DATOS PERDIDOS O NO REVELADOS (preguntarse qué falta o perdido).

viii. MATERIAL VINCULADO A LA TEORÍA (se examina el ambiente o contexto, las perspectivas de los participantes y sus percepciones y lo que piensan de otras personas, entre otros. Relación entre las categorías y las preguntas de investigación y también buscar nuevas perspectivas).

**Tabla 3 Unidad de análisis**

<b>OBJETIVO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>Categorías</b>	<b>DEF. CONCEPTUAL</b>	<b>INSTRUMENTALIZACIÓN</b>
Describir los procesos logísticos para la exportación de vino al mercado de Estados Unidos.	Procesos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Transporte marítimo</li> <li>2. Factura comercial</li> <li>3. Navieras</li> <li>4. Botella de vidrio</li> <li>5. Temperatura</li> <li>6. Tiempo</li> <li>7. Aduanas</li> <li>8. Agente aduanal</li> <li>9. Contenedores</li> </ol>	Según Rodríguez (2021) “Un proceso es un conjunto de actividades planificadas que implican la participación de un número de personas y de recursos materiales coordinados para conseguir un objetivo previamente identificado” (párr.1)	De la pregunta 1 a la 9.

Reconocer los limitantes para los exportadores de vino de mora de la región Central y región Brunca hacia el mercado de Estados Unidos, al tercer cuatrimestre del 2023.	Limitantes	1.Crecimiento 2.Infraestructura 3.Impuestos 4.Clima 5. Bancos 6.Plagas 7.Competencia 8.Inversión 9. Barco	Según Marín (2022) “ Las limitantes corresponden a aquello que pueda restringir el hacer generalizaciones a partir de los resultados, o son el resultado de los retos no anticipados que surgieron durante el estudio” (párr.1)	De la pregunta 10 a la 18 .
--	------------	---	---	-----------------------------

Fuente: Elaboración propia (2023).

### **Instrumento Cualitativo**

Las herramientas de recolección de datos cualitativos recogen datos que se caracterizan más por ser descriptivos que numéricos, se basan en textos y a menudo se expresan con las propias palabras de los participantes. El autor Velásquez (2022) indica que “Las herramientas de recolección de datos cualitativos recogen datos que se caracterizan más por ser descriptivos que numéricos, se basan en textos y a menudo se expresan con las propias palabras de los participantes” (párr.1)

**ENTREVISTAS** es más íntima, flexible y abierta que la cuantitativa, se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona y otra (entrevistador-entrevistado)

- 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.**

1. **MUNDO DE LA VIDA** (es la vida de la persona y su relación con la propia vida)

2. **SIGNIFICADO** (descubrir e interpretar el significado de los temas centrales del mundo del entrevistado)

3. **CUALIDAD** (conocer lo expresado en un lenguaje común y corriente y no busca cuantificar)

4. **DESCRIPCIÓN** (descripciones relevantes de la vida de las personas)

5. **ESPECIFICIDAD** (situaciones específicas y no opiniones generales)

6. **INGENUIDAD PROPOSITIVA** (el entrevistador mantiene apertura plena a cualquier fenómeno inesperado o nuevo, en vez de anteponer ideas y conceptos preconcebidos)

7. **FOCALIZACIÓN** (centrarse en determinados temas, no está estrictamente estructurada con preguntas estandarizadas, pero tampoco totalmente desestructurada)

8. **AMBIGÜEDAD** (las expresiones de las personas a veces pueden ser ambiguas, reflejando así las contradicciones con las que vive una persona en su mundo)

9. **CAMBIO** (el proceso de ser entrevistado puede producir introspección por lo que en el proceso se puede cambiar descripciones o significados de cierto tema)

10. **SENSIBILIDAD** (diferentes entrevistadores propician diferentes respuestas sobre determinados temas, dependiendo de su sensibilidad)

11. **SITUACIÓN INTERPERSONAL** (el conocimiento se producirá a partir de la interacción personal durante la entrevista)

12. **EXPERIENCIA POSITIVA** (se pueden obtener visiones nuevas)

- **PLANEACIÓN DE UNA ENTREVISTA**

1. **SELECCIÓN DEL TEMA** (clarificación conceptual y análisis teórico del tema que se investigará)

2. **DISEÑO** (uno de los siete)

3. **ENTREVISTA** (una guía y actitud reflexiva ante el conocimiento)
4. **TRANSCRIPCIÓN** (el material obtenido implica convertirlo en material escrito)
5. **ANÁLISIS** (se requiere decidir sobre la base de las preguntas y de los objetivos del estudio, cuál paradigma interpretativo será el más adecuado)
6. **VERIFICACIÓN** (confiabilidad y validez, consistencia de los resultados)
7. **PREPARACIÓN DEL INFORME** (consistencia en los criterios científicos y éticos de la investigación. Requiere una redacción que facilite su lectura)

### **Fuentes de Información**

Se denominan fuentes de información, en teoría de la información y telecomunicación, a cualquier origen de información susceptible de ser representado mediante una señal analógica o digital. Como indica Gallay (2023), “Las fuentes de información son documentos de distintos tipos y orígenes que proveen datos y recursos sobre un tema o área determinada y según su nivel de información pueden ser clasificadas” (párr.1)

#### **Fuente Primaria**

De acuerdo con Hernández *et al* (2014), las fuentes primarias son notas que aportan resultados de los estudios respectivos, algunos modelos 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, documentales, videocintas en diferentes formatos, foros y páginas en internet, etcétera” (p.61). Además, se extraerán los participantes involucrados a través de las entrevistas, ya que cuentan con información de comercio internacional.

#### **Fuentes Secundarias**

Se debe hacer referencia a ellas cuando no se puede utilizar una fuente primaria por una razón específica, cuando los recursos son limitados y cuando la fuente es confiable. A su vez, la

investigación cuenta con fuentes secundarias, según Silvestrini *et al* (2008), “La utilizamos para confirmar nuestros hallazgos, ampliar el contenido de la información de una fuente primaria y para planificar nuestros estudios” (p.3) No obstante, pese a que estos conocimientos se remiten a alguna base de datos, se pueden considerar investigaciones suficientemente sólidas para ser consideradas en el presente estudio.

## CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el capítulo IV se analizarán detalladamente los resultados obtenidos producto de la muestra que se estableció en el capítulo III, la cual está conformada por ocho personas de las cuales se recibió de manera oral y escrita sus conocimientos acerca del tema de estudio. Cada individuo respondió un total de dieciocho preguntas basadas en la trazabilidad y posibles aspectos a considerar en el proceso de logística de la exportación de vino de mora hacia el mercado de los Estados Unidos. Fundamentado con dichas respuestas, se procede a realizar la respectiva observación.

Seguidamente, se observa la tabla número trece, en la cual se establecieron las unidades de análisis que arrojaron los objetivos específicos de la investigación y después las categorías correspondientes a cada unidad. Posteriormente, se detallará cada categoría en la cual se compara la información brindada por la persona entrevistada con la teoría basada en el estudio y, después, se interpretan los resultados.

### Ilustración 11 Categoría unidad de análisis

Unidad	Categoría
Procesos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Transporte Marítimo</li> <li>2. Factura comercial</li> <li>3. Navieras</li> <li>4. Botella de vidrio</li> <li>5. Temperatura</li> <li>6. Tiempo</li> <li>7. Aduanas</li> <li>8. Agente aduanal</li> <li>9. Contenedores</li> </ol>

Limitaciones	10. Crecimiento 11. Infraestructura 12. Impuestos 13. Clima 14. Bancos 15. Plagas 16. Competencia 17. Inversión 18. Barco
--------------	---

Fuente: Elaboración propia (2023)

### **Unidad de Análisis 1: Procesos**

Primeramente, se establece la unidad de análisis número uno en la cual se habla sobre los procesos de exportación del producto y las diferentes características que sobresalen en todo el proceso de logística; dicha unidad de análisis se relaciona con el primer objetivo específico. En esta etapa de la investigación se van a conocer los pasos necesarios principales para exportar el vino de mora hacia Estados Unidos y, seguidamente, se pueden observar las diversas categorías que surgieron de dicha unidad.

1. Transporte Marítimo
2. Factura comercial
3. Navieras
4. Botella de vidrio
5. Temperatura
6. Tiempo
7. Aduanas
8. Agente aduanal
9. Contenedores

## **Categoría 1: Transporte Marítimo**

### ***Descripción.***

Con las respuestas brindadas por los entrevistados, surge como primera categoría el transporte marítimo, el cual es uno de los procesos generales y claves de la exportación, por lo que se necesita de un estudio previo y un detallado conocimiento para tomar la decisión correcta. Lo anterior se respalda con las siguientes respuestas manifestadas por las personas de la investigación:

*“De manera general utilizamos el transporte marítimo, utilizamos lo que son los contenedores de 20 pies en botellas de 150 ML que son 12 botellas por caja. en cajas de cartón con instrucciones requeridas de manipulación en castellano con etiquetas y rotulados de calidad con los requisitos de información las cajas pesan 16 kg normalmente usamos la condición de venta de FOB” (Entrevistado 1)*

*“Hemos considerado la posibilidad, debido a diversos contactos que tenemos con la población residente de susodicho país y el interés de los mismos en consumir nuestro producto. Tenemos ciertos contactos con “wine shop” tanto en Miami, como en New York, las mismas se expanden en longitud a través de diferentes estados. Hasta donde se ha llegado, se habla con el interesado, se hace un pequeño estudio de mercado para decidir cuáles serían los sabores que podrían tener más impacto en la población para su consumo y se utiliza el transporte marítimo.” (Entrevistado 2)*

*“Esta encuesta es más de índole logístico, y este tema lo cubrimos con los proveedores que tenemos. Nosotros nos enfocamos más al tema comercial.” (Entrevistado 3)*

*“Se debe hacer un contrato para poder tener la cantidad vendida y pasar la orden de compra a contabilidad. De acuerdo la orden de compra se procede a hacer la orden de producción para saber cuándo estará lista la carga. Nosotros vendemos con Incoterm FOB.*

*Lo que implica que nosotros dejamos la carga en puerto y coordinamos el transporte marítimo desde nuestras bodegas al puerto.” (Entrevistado 4)*

*“Ahorita el proceso es muy automatizado porque el proceso que sé que se hace en general es con fecha estipulada con órdenes de compra entonces a nivel de empresa. Nos pone una orden de compra lo que nosotros exportamos a Estados Unidos es vino Entonces nos indican quiero tanta cantidad para tal destino y nosotros procesamos esa orden y coordinamos con el departamento de envasado de producción nos produce y nosotros despachamos tomamos en cuenta el contenedor según la cantidad del pedido.” (Entrevistado 5)*

*“Se hace una coordinación con la naviera se coloca el contenedor se hace una inspección del contenedor cuando llega se carga el contenedor y se despacha puerto.” (Entrevistado 6)*

*“Todo el proceso logístico lo coordinamos con la naviera, seguidamente negociamos el INCOTERMS recibimos el pedido checamos las condiciones comerciales luego se genera lo que es la lista picking con el visto bueno se prepara el pedido en cajas de cartón utilizamos el transporte marítimo con los contenedores de 20 pies.” (Entrevistado 7)*

*“El proceso de exportación consta de diversas etapas se debe firmar un contrato de compra y venta con las condiciones de la entrega el precio y demás detalles el comprador debe establecer la documentación internacional precisa para realizar la importación cabe Resaltar que siempre tiene que haber la factura comercial en este caso la investigación de un tratado de libre comercio que si existe con Estados Unidos. De igual forma es de suma importancia estudiar al mercado Estados Unidos es muy amplio. La mayoría de las exportaciones de vino de mora se realiza en contenedores de 20 pies.” (Entrevistado 8)*

### **Análisis.**

El proceso general para la exportación de vino al mercado de Estados Unidos es la utilización del transporte marítimo, ya que los entrevistados coinciden en que este tipo de envío,

al ser más económico, cumple con las necesidades establecidas, además de ser el más eficiente y garantizar el desplazamiento físico del producto desde el lugar de generación del valor hasta el mercado donde los consumidores lo adquirirán. El autor Rojas (2021) indica que:

El transporte marítimo es la actividad de mover mercancías de un destino a otros a través del mar. Por sus costos y características, este tipo de transporte es ideal para mover grandes volúmenes de productos a través de contenedores y a lo largo de una amplia variedad de rutas marítimas. (p.2)

## **Categoría 2: Factura Comercial**

### ***Descripción.***

En esta categoría se puede observar que la muestra comenta que uno de los documentos necesarios para la exportación de vino de mora es la factura comercial, ya que la factura actúa como garantía ante cualquier problema que pueda surgir entre las partes; en resumen, es la base de la negociación comercial, es preparada por el vendedor y describe en forma clara la transacción, el consignatario y el sistema de pago. Por ello, se puede apreciar a continuación las diferentes respuestas:

*“Primero cualquier persona que quiera exportar a los Estados Unidos alguna bebida alcohólica tiene que tener lo que es el certificate of label approval(COLA) además hay que contar como importador autorizado por la administración (TTB) se tienen que tener al día lo que son los permisos básicos licencias estatales y federales debe también contar lo que es el certificado de aprobación de etiqueta que es el (COLA) en el ámbito nacional se necesita ser exportador ante Procomer también se necesitan los permisos de salida de algún producto las notas técnicas y el certificado de origen para el caso de certificación controlada. De igual forma se exige lo que es ver la factura comercial el conocimiento de embarque el certificado de origen certificado del peso de la mercancía.” (Entrevistado 1)*

*“No podría responder esta pregunta debido a que por el momento no se ha logrado llegar a plasmar las ideas de la exportación.” (Entrevistado 2)*

*“La mayor parte de la documentación la prepara la agencia, nosotros solo preparamos factura comercial, lista de empaque y aviso previo de la FDA.” (Entrevistado 3)*

*“Debemos inscribirnos como exportadores ante Procomer y al sistema de plataforma VUCE. sacar la partida arancelaria del producto en el MAG, Tener en cuenta que debemos tener la nota técnica del producto para poder exportar, Nuestro producto necesita refrigeración por lo tanto debemos tener en cuenta que cuando llegue el transporte debe estar pre enfriado. Y general la factura comercial.” (Entrevistado 4)*

*“A nivel de exportación todas tienen que llevar una factura comercial, si es para Estados Unidos tiene que ir facturada en dólares americanos esa es la moneda con la CR exporta. Además, tiene que haber una traducción en español y en inglés. Ya en nivel general tiene que aparecer incoterm el DUA. En este caso el TLC que sí tenemos con Estados Unidos un certificado de origen. Sí todo está en orden luego pasa por aduana. Un cuarto documento sería AISS es un es un documento de importación y no de exportación, pero sí lo necesita Estados Unidos para importar y se solicita 48 horas antes de que salga el barco. Y el exportador es el que lo debe de llenar este documento indica ¿Quién es el exportador? ¿Quién es el importador?, ¿Quién es el transportista? ¿Cuál es el Cuál es la partida arancelaria? Aquí se indica todo lo necesario.” (Entrevistado 5)*

*“Se debe emitir un certificado fitosanitario un documento de procedencia o de origen para poder demostrar que es un producto de Costa Rica y que sea exagerado impuestos y una factura comercial.” (Entrevistado 6)*

*“La factura comercial certificado de origen carta de agente aduanal sobre el proceso lista empaque documentos del transporte.” (Entrevistado 7)*

*“Se necesita lo que es la factura de embarque en este caso es marítimo factura comercial lista de empaque resolución vinculante los documentos de transporte certificado de origen Y por supuesto un Incoterms. Toda bebida alcohólica que se vaya a exportar hacia Estados Unidos debe obtener con caracteres previo a la exportación el llamado (COLA) si eres nuevo en el mercado se recomienda ponerse en contacto con la junta de control debidas alcohólicas de Estados Unidos.” (Entrevistado 8)*

### ***Análisis.***

La factura comercial es un documento necesario para efectuar una exportación hacia los Estados Unidos, ya que se considera conveniente utilizarla esta como respaldo tanto para el comprador como para el vendedor, brinda más formalidad a la negociación y es un medio de información para el proveedor, es decir, expone detalles del producto que se desea adquirir. Este escrito es de suma importancia porque es legal y es emitido por el vendedor, es decir el exportador, al comprador la transacción internacional; además, funciona como una prueba de la venta entre comprador y vendedor. El autor Rodríguez (2019) indica que:

La factura comercial detalla el precio, el valor y la cantidad de las mercancías vendidas. También debería incluir detalles de las condiciones de la compraventa acordadas entre el comprador y el vendedor como las condiciones de pago, el coste del seguro (si lo hay) y el coste del transporte marítimo. La factura comercial también puede ser requerida para el pago, por ejemplo, cuando el pago se realiza mediante una carta de crédito. (p.1)

### **Categoría 3: Navieras**

#### ***Descripción.***

En esta categoría, la unidad de análisis surge a partir de la pregunta tres del cuestionario la cual fue la siguiente: ¿Cómo se coordinan los medios de transporte utilizados en la exportación de vino hacia Estados Unidos? Lo anterior debido a que son compañías dedicadas al transporte de carga por vía marítima de puerto a puerto, convirtiéndose en un sector de servicios esencial en el mercado de la exportación del vino. Según las respuestas de la muestra, las navieras juegan un papel muy importante, lo cual se aprecia a continuación:

*“En este caso, tengo una respuesta general a lo que nuestro contacto nos ofreció que, debido a experiencia, no necesariamente con la importación/exportación de vinos en este país, pero si en la región, él se encargaba de la coordinación del proceso, pero desde la entrega para carga en el flete marítimo. Nos comunicó que como en nuestro caso lo principal era empezar por la ciudad de Miami y después irnos expandiendo.” (Entrevistado 2)*

*“Nosotros coordinamos con la naviera para que llegue el contenedor pre enfriado y se pega a nuestra bodega con el fin de que no haya cambio de temperatura.” (Entrevistado 4)*

*“Nosotros utilizamos transporte marítimo contratamos una naviera.” (Entrevistado 5)*

*“Los medios de transporte se coordinan con la naviera escogida para hacer la exportación se hace un contrato de arrendamiento por el contenedor y ellos se encargan de la colocación en planta.” (Entrevistado 6)*

*“Nosotros trabajamos con transporte marítimo que se coordinan con la naviera.” (Entrevistado 7)*

*“Nosotros trabajamos con el Incoterm EXW por un proceso más sencillo se contrata una naviera.” (Entrevistado 8)*

### **Análisis.**

Con base en lo expuesto en las entrevistas, se observa que el negocio naviero se encuentra inserto dentro de lo que se denomina transporte marítimo, pues operan los barcos en los que se transportan. Los buques portacontenedores son los más utilizados, debido a que las mercancías viajan más seguras y también su manipulación y carga y descarga en los puertos es más fácil y rápida. Son fundamentales debido a que ofrecen servicios según las necesidades del cliente.

El uso de una naviera cumple con las necesidades para lograr exportar el vino de mora hacia los Estados Unidos. En otras palabras, son capaces de mover la mercancía con facilidad en ambientes más inestables y complejos. Según el autor Chaves (2023), las navieras se encargan de: “Servicios de aviación, suministro de sustancias químicas, trámites aduaneros, consultoría aduanera y formación, desmantelamiento, freight forwarding, plantas, equipamiento, servicios para combustibles.” (p.1)

#### **Categoría 4: Botella de Vidrio**

##### ***Descripción.***

En esta categoría se puede apreciar la utilización de la botella de vidrio como una consideración especial para los términos de embalaje y condiciones de transporte, ya que se menciona que hasta el momento solo se puede transportar en cristal, esto debido a que dicho material posee unas características que lo hace idóneo para el envasado del vino, tales como su capacidad de aislamiento, transparencia, resistencia mecánica, posibilidades de esterilización, aspecto y durabilidad. Lo anterior se puede ejemplificar con las siguientes respuestas:

*“El vino debe cumplir con las normas métricas para el llenado de embotellado(vidrio) o empaquetado deben ser empaquetados rotulados y marcados de acuerdo a las a las especificaciones al código de regulaciones federales. Debe llevar el país de origen año de cosecha tipo de vino nombre y origen del productor nombre y domicilio del importador contenido alcohólico y volumen y además del peso Neto. En cuanto el empaque es útil colocar una etiqueta de la botella de vino presentándola con código de barras cada botella debe estar*

*preparada para propósitos aduaneros por el país de mismo siendo sus etiquetas selladas y aprobadas y certificadas los certificados de aprobación o sus fotocopias deben inscribirse en la aduana para poder ser vendidos en los Estados Unidos.” (Entrevistado 1)*

*“En el caso de nuestro producto, solo se puede transportar en botella de vidrio por el momento, ha sido uno de los atrasos considerables para continuar con este proceso, el deseo de pasarlo a lata para una mayor facilidad a la hora de transporte y preservación del producto. Por otro lado, o consideración la temperatura, al ser un producto que continua en fermentación se debe de mantener a cierta temperatura posterior a su embotellado, por ende, es necesario que durante el transporte del mismo se haga en camiones especializados que lo lleven en frío.” (Entrevistado 2)*

*“Nosotros embalamos 210 cajas por tarimas, las emplastamos y le ponemos cinta para prensar la carga con el fin de que no se muevan las botellas de vidrio.” (Entrevistado 4)*

*“Exportamos en tarima en presentación solamente vidrio va asegurada va con esquineros. También en ocasiones ponemos bolsas de aire al igual que mecedores.” (Entrevistado 5)*

*“Por el momento tenemos la presentación de solo vidrio utilizamos tarimas En cuanto la etiqueta nos gusta colocarla en la parte superior es muy importante también la temperatura que se mantenga frío.” (Entrevistado 6)*

*“El vino por el momento solo se puede transportar en botella de vidrio el vino se transporta en tarimas con temperatura controlada.” (Entrevistado 7)*

*“La mejor manera para exportar el vino es que se envuelvan usando plástico de burbujas el transporte tiene que estar limpio y la temperatura tiene que estar estable. Esta es una de las exigencias para exportar el vino. El vino es un producto muy delicado y solo se puede transportar en botellas de vidrio.” (Entrevistado 8)*

### ***Análisis.***

Una de las preguntas del cuestionario se relaciona con las condiciones del producto para su exportación, una de las consideraciones especiales es la botella de vidrio; además, es importante mencionar que el vidrio es el único material en contacto con alimentos que la Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos considera generalmente como seguro. Por otro lado, el envase de vidrio no interfiere con el contenido y así, no altera su gusto, olor o composición, asegurando una conservación óptima y duradera. El autor Tech (2023) menciona que:

El envase de vidrio es inerte, higiénico, no interfiere en el sabor de alimentos y bebidas, y garantiza la calidad original de su contenido. Pues se trata de un material neutro con relación al producto que envasa y entre sus características destaca que: No mantiene ninguna interacción química con su contenido, puede almacenar cualquier producto por toda su vida útil, no permite el traspaso de oxígeno o gas carbónico y no altera el color ni el sabor del contenido del envase.

(p.5)

### **Categoría 5: Temperatura**

#### ***Descripción.***

De acuerdo con los entrevistados, la quinta categoría corresponde a medidas que se toman para garantizar la integridad del vino durante el proceso de exportación hacia Estados Unidos, especialmente en términos de control de temperatura, con el fin de que los grados sean lo más estables posibles, sin oscilaciones térmicas o con las mínimas posibles, con el objetivo de mejorar la calidad del producto. Sobre esto, se pueden citar las siguientes respuestas:

*“En nuestro caso contratamos un contenido especial que es el contenedor refrigerado.”*  
(Entrevistado 1)

*“La medida más importante es lograr mantener la temperatura durante la mayor parte del proceso de transporte, si se logra pasar el producto a lata se podría transportar con mayor tranquilidad el mismo.” (Entrevistado 2)*

*“Las cajas van selladas y la carga va con un termómetro en el cajón para que controle la temperatura durante todo el viaje. Nuestros camiones tienen control de temperatura por GPS lo que nos permite monitorear la carga permanentemente.” (Entrevistado 4)*

*“Más que todo el control de temperatura, y en cuanto la manipulación La idea es que no haya un trasiego del producto.” (Entrevistado 5)*

*“Contamos con un termómetro en el cajón para que este controle la temperatura.” (Entrevistado 6)*

*“Que las cajas vayan selladas y no se abran en ningún momento para que este no sufra ningún tipo de manipulación De igual forma llevan un termómetro para que controle la temperatura.” (Entrevistado 7)*

*“El vino necesita que se respete las condiciones de temperatura y humedad para que las cualidades órgano eléctricas no se vean comprometidas la temperatura ideal del transporte debe estar entre los 10 y 15 y se debe evitar totalmente la exposición a la luz solar directa por esta razón la mejor solución sería un termómetro para que haya un control de la temperatura.” (Entrevistado 8)*

### **Análisis.**

La temperatura es una de las principales medidas que se deben tomar para la exportación del vino hacia los Estados Unidos. De las ocho personas entrevistadas, seis mencionan que un aspecto fundamental a considerar es la temperatura puesta, como menciona Elvira (2021), “la

sensación del alcohol se potencia a mayor temperatura el vino resulta más cálido y al contrario si se rebaja la temperatura, mayor sensación de acidez.” (p.3)

Desde luego la temperatura es una herramienta muy útil para la integridad del vino, principalmente se implementa para que el comprador pueda observar una vez en destino los diferentes niveles de temperatura a los cuales estuvo expuesto dicho producto. Por todo lo anterior, contar un transporte adecuado es de vital importancia y el único modo de asegurarse que los productos lleguen a destino con la misma calidad con la que salieron de la bodega. El autor Villalobos (2020) indica que:

En el mercado existen básicamente dos alternativas para paliar las desviaciones de temperatura y sus consecuencias sobre las mercaderías. La alternativa de menor costo y más simple: los liners (cobertores térmicos por los 6 costados) y los equipos con sistema de refrigeración instalada (Contenedores Reefer) (p.1)

## **Categoría 6: Tiempo**

### ***Descripción.***

En la categoría seis se reflejan los tiempos de tránsito habituales para la exportación de vino hacia Estados Unidos, es uno de los principales indicadores de las exportaciones e importaciones para que puedan ser entregadas. Cabe resaltar que representa el periodo de tiempo que transcurre entre la carga en origen y descarga en destino de los productos vinculados a una operación de transporte y, por último, la cantidad de tiempo necesario para mover las mercancías de un punto a otro varía mucho. Por ello, se observan las siguientes respuestas:

*“El tiempo de tránsito normalmente es de cuatro a seis días.” (Entrevistado 1)*

*“Depende del destino, Houston, Tx el tiempo es de aproximadamente 3 semanas.” (Entrevistado 3)*

*“Nosotros siempre enviamos los contenedores por el Philadelphia Express que tarda de 9 a 11 días máximo.” (Entrevistado 4)*

*“Generalmente no sobrepasan los 15 días Este puede ser de 7, 9, 11 días. Muy importante Este es el tiempo de tránsito no incluye ni nacionalización ni trámites en aduana.” (Entrevistado 5)*

*“El tiempo es de una semana a 15 días.” (Entrevistado 6)*

*“El tiempo puede ir de 6 a 10 días.” (Entrevistado 7)*

*“Los tiempos de tránsito pueden variar, pero un Rango sería entre 6 y 12 días.” (Entrevistado 8)*

### **Análisis.**

Se sabe que el periodo de tránsito es el requerido para entregar la carga en su último destino después de ser recogida en un punto de origen específico. La cantidad de tiempo necesario para mover las mercancías de un punto a otro varía mucho, para mover mercancías de Costa Rica hacia Estados Unidos se necesitan de cuatro a quince días promedio, de igual forma, se destaca que esto depende del destino al que se envíe el producto.

El conocer el tiempo de tránsito de una mercancía es vital para el importador, como se dio a conocer por los diferentes entrevistados, el periodo que necesita recorrer es relativamente pequeño para los diversos destinos. Lo ideal sería contar con el producto en el menor tiempo posible, debido a que en múltiples ocasiones se necesita de manera urgente y es por esta razón que se exporta de forma aérea, para reducir el trayecto.

### **Categoría 7: Aduanas**

***Descripción.***

Las aduanas tienen por objetivo controlar las mercancías y cobrar los impuestos, así como realizar los trámites correspondientes de embarque y recepción. Cabe destacar que el proceso administrativo abarca diferentes trámites y formalidades que permiten la entrada y salida de mercancía a un territorio. De esta forma se lleva a cabo cualquier operación de comercio internacional para controlar y autorizar las exportaciones e importaciones, ya que juegan un rol decisivo en el movimiento de las mercancías a través de las fronteras. Con base en la muestra, se obtienen las siguientes respuestas:

*“Hasta el momento hemos logrado coordinar los tiempos con las aduanas.”*  
(Entrevistado 1)

*“Desde mi perspectiva una de las limitaciones es lograr encontrar un transporte que me brinde todas las necesidades que tiene mi producto, a un precio razonable y que se entregue en el momento en que se acordó así que es importante que no existan trabas en aduanas.”*  
(Entrevistado 2)

*“Revisiones en aduana de destino pueden generar atrasos.”* (Entrevistado 3)

*“Tenemos inconvenientes con las materias primas especialmente algunos productos para empacar el productor. Y actualmente hemos tenido problemas debido a la congestión portuaria incluso en las aduanas.”* (Entrevistado 4)

*“En realidad no tenemos limitaciones graves primero el contenedor debe ser entregado 48 horas antes de la salida del barco, los problemas que más se dan serían los atrasos en las aduanas.”* (Entrevistado 6)

*“Más comunes podrían ser como las de transporte que el barco omitió Puerto y no viene a recoger aquí a Costa Rica y hay que rodear O también cuando se hacen transbordo en otros países. Que no agarran conexiones o los atrasos en aduanas.”* (Entrevistado 7)

*“Las revisiones de aduanas suelen llevar mucho tiempo sin embargo todo esto debe estar excelente coordinado para que no existan limitaciones. En cuanto la entrega del producto.” (Entrevistado 8)*

### ***Análisis.***

Las respuestas indican que un atraso para la exportación del vino de mora se presenta en las aduanas. Aunque son numerosos los factores incluidos dentro de la logística, los entrevistados mencionan también atrasos con el transporte, el barco o incluso la materia prima. Las aduanas son oficinas públicas, establecidas generalmente en las costas y fronteras, donde se controla el movimiento de mercancías sujetas a arancel y se cobran los derechos. El autor Chávez (2022) define las aduanas como:

(...) es una oficina pública gubernamental, aparte de ser una constitución fiscal, situada en puntos estratégicos. Estos puntos estratégicos son, por lo general, costas, fronteras, terminales internacionales de transporte de mercancía como aeropuertos o terminales ferroviarios. Como institución pública, Aduanas cumple funciones claves para el desarrollo del país, ya que tiene un rol preponderante en materia de comercio exterior, especialmente, en la facilitación y agilización de las operaciones de importación y exportación, a través de la simplificación de trámites y procesos. (párr.2)

## **Categoría 8: Agente Aduanal**

### ***Descripción.***

Esta categoría de la primera unidad de análisis surge a partir de la pregunta ocho, la cual es la siguiente: ¿Cómo se lleva a cabo el proceso de despacho aduanero en la exportación de vino hacia Estados Unidos? Para empezar, uno de los principales beneficios que se obtienen gracias a los agentes aduanales es la reducción de los costos logísticos, así como la facilitación

del acceso a mercados internacionales. Lo dicho anteriormente se aprecia en las siguientes respuestas otorgadas por los entrevistados:

*“Este proceso tiene dos fases y la tiene que realizarse en los 15 días desde la llegada de los envíos al puerto de entrada la primera fase es llenar la documentación necesaria para el despacho de las mercancías y la segunda fase es llenar la documentación que hace referencia a la tasación de los aranceles.” (Entrevistado 1)*

*“Eso lo coordina la agencia contratada en Costa Rica con sus brókers.” (Entrevistado 3)*

*“Nosotros tenemos un operador logístico que nos ayudan con el proceso, y estamos en contacto con el comprador para su apoyo con el proceso.” (Entrevistado 4)*

*“Nosotros contratamos un agente aduanal.” (Entrevistado 5)*

*“El agente aduanal hace los documentos y se encarga de presentar los documentos en la aduana para que sea revisada la exportación.” (Entrevistado 6)*

*“De este proceso se encarga el agente aduanal él se encarga de presentar los documentos.” (Entrevistado 7)*

*“Esta parte de la logística se encargan los Brókers.” (Entrevistado 8)*

### **Análisis.**

Un agente aduanal es la persona física autorizada por el Servicio de Administración Tributaria mediante una patente para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, este se encarga de determinar la clasificación arancelaria con la que se identifican los productos que se importan y exportan para fijar impuestos, obligaciones y derechos. Cada mercancía se

debe clasificar correctamente para que cumpla y pague los permisos necesarios. El autor Seo (2023) indica que:

Dentro de la actividad de gestión aduanera se involucran diferentes profesiones que trabajan en conjunto para desarrollar todos los procesos necesarios. Una de ellas es la de agente aduanal, el profesional autorizado por el Ministerio de Hacienda para cumplir como auxiliar de la función pública en las operaciones aduaneras. Así mismo, un agente aduanero es un puesto de gran importancia dentro de las agencias aduanales, ya que estos profesionales son necesarios para cumplir con los requerimientos establecidos por la ley general de aduanas. Al existir ambos, los agentes aduanales y las agencias de aduanas, a los clientes pueden surgirles diferentes dudas ya que en el mercado se habla de estas dos figuras tanto de forma individual como en conjunto. (P.4)

## **Categoría 9: Contenedores**

### ***Descripción.***

Esta última categoría de la primera unidad de análisis surge a partir de los acuerdos que establecidos con socios logísticos o proveedores de servicio para facilitar la exportación de vino hacia Estados Unidos. Los contenedores son una de las bases del comercio exterior, en ellos se exportan los productos que llegan a los puertos y protegen la mercancía de cualquier daño que esta pueda sufrir en el camino. A continuación, se pueden observar las respuestas de los entrevistados:

*“Cómo adelanté anteriormente, se posee el contacto en Nueva York y Miami, el mismo se encarga de la coordinación del flete y la distribución del producto en el país en cuestión, así como con el contenedor que esté listo para la exportación.” (Entrevistado 2)*

*“Nosotros tenemos un agente logístico que coordina con la agencia logística en USA aspectos como el contenedor en condiciones óptimas para que pueda salir y llegar la carga sin contratiempos.” (Entrevistado 4)*

*“Nosotros lo que pedimos es un contenedor en excelentes condiciones y no puede venir con mal olor tiene que venir sin golpes en cuanto a seguridad sí tenemos algunos acuerdos, pero no se los podemos mencionar.” (Entrevistado 5)*

*“No tenemos acuerdos más que el contenedor se encuentre a tiempo disponible sin embargo todo lo hacemos en una oficina interna propia.” (Entrevistado 6)*

*“Que nuestros contenedores vengan limpios y que vengan en excelentes condiciones.” (Entrevistado 7)*

*“Eso va dependiendo ya que contamos con socios que se encargan de la coordinación del flete y de todo el proceso marítimo al igual que de los contenedores.” (Entrevistado 8)*

### **Análisis.**

Los contenedores son uno de los principales acuerdos establecidos con los socios, ya que se exige que estos lleguen en excelentes condiciones, que estén limpios, que no tengan ningún golpe, entre otros aspectos a considerar. El autor Taos (2016) describe un contenedor como “un recipiente de carga para el transporte aéreo, marítimo o terrestre. Se llama así, ya que es un embalaje de amplias dimensiones usado para transportar objetos voluminosos o pesados” (párr.1)

Es importante que el contenedor proteja la mercancía de cualquier daño que pueda sufrir durante el transporte y garantice que los productos lleguen en óptimas condiciones a su destino. Además, los demás entrevistados indican que no existen acuerdos establecidos y uno de ellos indica que el socio comercial se hace cargo de todo el proceso marítimo y que están en constante comunicación sobre todo el proceso de la logística.

## Unidad de Análisis 2: Limitaciones

La segunda unidad de análisis corresponde a las limitaciones que se pueden generar en la exportación del vino de mora hacia los Estados Unidos, ya que, al ser producto relativamente nuevo, como se ha mencionado anteriormente, no está tan posicionado en el exterior. Se podrán observar los diferentes puntos de vista de los entrevistado en cuanto a los retos que surgen en el 2023 y las posibles limitantes que se presentan en el trayecto para llegar al destino final. Estas son las principales características para desarrollar en la unidad número dos.

Al conseguir de manera efectiva las diferentes entrevistas, se procede a la tabulación, en la cual se logra conseguir las siguientes categorías:

1. Crecimiento
2. Infraestructura
3. Impuestos
4. Clima
5. Bancos
6. Plagas
7. Competencia
8. Inversión
9. Barco

### **Categoría 1: Crecimiento**

#### ***Descripción.***

En la categoría número uno se va a analizar el tema de la visión para la exportación de vino de frutas para el 2023, ya que actualmente Estados Unidos es el primer país consumidor de vino del mundo, sin embargo, es crucial tener en cuenta que este crecimiento debe ser sostenible y no debe comprometer la rentabilidad de los productores ni la accesibilidad de los consumidores. Es por esto que se toman en cuenta las fuentes de información basándose en las diversas opiniones brindadas en la entrevista, las cuales son las siguientes:

*“Nuestro vino se cree pueda tener capacidad de crecimiento y lograr vender por capacidad en unos 3-4 años el triple de lo que vendemos actualmente.” (Entrevistado 1)*

*“El mercado de Estados Unidos tiene buena aceptación a lo que son los vinos diferentes especialmente al de frutas ya que Costa Rica tiene gran variedad de frutas para hacer vino.” (Entrevistado 2)*

*“Considero que los vinos de frutas en Costa Rica tienen un gran potencial para ser un producto fuerte en exportación, los sabores que se logran producir en el país llegan a ser bastante interesantes, se debería de considerar darle más apoyo tanto a nivel de población (Como consumidores) como de gobierno (de forma en que se más sencillo impulsarlos) y lograr obtener un crecimiento bastante importante.” (Entrevistado 3)*

*“Estamos en desarrollo del mercado de Estados Unidos y esperamos tener un crecimiento sostenido.” (Entrevistado 4)*

*“Tenemos provisto enviar 20 contenedores por año y estamos promocionando un destino nuevo hacia corea del sur.” (Entrevistado 5)*

*“Pues se espera que Estados Unidos tenga más aceptación sobre el vino de frutas y existe crecimiento a finales del 2023.” (Entrevistado 7)*

*“Esperamos que para el 2024 ya no solo contemos con el vino de mora sino también con el vino de fresa ya que por el momento el vino de mora tiene aceptación en el mercado de Estados Unidos.” (Entrevistado 8)*

### **Análisis.**

En cuanto el crecimiento del producto, los entrevistados mencionan que se espera que para el 2023 el vino sea sumamente conocido en Estados Unidos y la marca se logre posicionar. De igual manera, se cree que el producto se puede llegar a expandir a otros países como Corea

del Sur. En efecto, se puede observar que una gran ventaja que tiene el vino de frutas es la aceptación por parte de los estadounidenses, ya que posee beneficios para la salud, tomando en cuenta que reduce el estrés del día.

El autor Camús (2023) define crecimiento como: “La fase o etapa de crecimiento corresponde con la aceptación del producto por parte de los consumidores. Es durante esta etapa cuando las ventas empiezan a dispararse y los beneficios empiezan a aumentar.” (párr.2) con el fin de adaptar el producto a la demanda y posicionarlo en el mercado. Finalmente, los exportadores del vino de mora deben tomar en cuenta la implementación de mejores estrategias para alcanzar el éxito en determinados aspectos, según sus necesidades. Este crecimiento puede lograrse a través del aumento de ingresos por un mayor volumen de ventas o de sus servicios.

## **Categoría 2: Infraestructura**

### ***Descripción.***

En esta categoría se observa que los entrevistados consideran la infraestructura como uno de los obstáculos que enfrentan los exportadores de vino de mora de la región Central y región Brunca al intentar ingresar al mercado de Estados Unidos. La importancia de la infraestructura logística radica en que ella permite concentrar las redes de transporte y de almacenamiento en lugares cercanos a centros industriales. Se justifican con las siguientes respuestas:

*“Desde mi consideración la problemática iría a enfocada al Área de transporte del producto, aunque me consta que Procomer tiene capacitaciones y forma de que el productor obtenga información sobre las posibilidades de exportación y el proceso para lograr exportar un producto, la realidad es que no encuentro como el incentivo de parte del gobierno en buscar que esta actividad se vuelva recurrente y una excelente posibilidad para salir adelante a pequeños productores y por supuesto se requiere mejorar la infraestructura.” (Entrevistado 2)*

*“Tenemos problemas con la infraestructura vial, tenemos pocas vías de acceso y cuando hay lluvias tenemos problemas para cargar y llevar la carga a puerto. Lo que nos incrementa*

*los costos para exportar y nuestros socios deben esperar por el producto más tiempo de lo negociado.” (Entrevistado 4)*

*“Las aduanas siempre ha sido el mayor obstáculo, así como infraestructura y Estados Unidos pide muchos requisitos a pesar de tener un TLC” (Entrevistado 5)*

*“Como primer obstáculo sería las trabas en aduanas Además de la infraestructura.” (Entrevistado 7)*

*“Sin duda alguna lo más difícil es el posicionamiento de la marca danos a reconocer como una marca costarricense de vino orgánico y la mala infraestructura que existe en el país.” (Entrevistado 8)*

### **Análisis.**

Se puede observar que el principal obstáculo para la exportación del vino es la infraestructura de transporte, se sabe que es una de las áreas en las que se necesita un mayor esfuerzo de parte del Gobierno. Un desafío es adecuar la infraestructura portuaria para que responda de manera idónea a las demandas del comercio internacional y que tenga mayor eficiencia y tarifas competitivas, además de servir como soporte al desarrollo turístico. El autor Duran (2020) menciona que:

Una de las limitaciones más importantes para el desarrollo del país la constituye la ineficiencia portuaria, la cual se refleja en la incapacidad de los muelles para atender satisfactoriamente la demanda. Por ejemplo, Caldera se diseñó para movilizar un máximo de 600.000 toneladas métricas anuales, en 1988 esa capacidad se había superado y para el año 2001 el grado de saturación (razón carga movilizad/carga máxima tolerada) era del 333%. Lo anterior hace necesario incrementar la inversión tanto en los muelles del Pacífico como en los

del Atlántico, a fin de mejorar el grado de competitividad a nivel internacional.

(p.6)

Se evidencia que la infraestructura física es un factor clave para el desarrollo portuario y competitivo del comercio de exportación ante el proceso de globalización que promueve variaciones tecnológicas, competitividad y reorganización económica. Para que el sector exportador mantenga el ritmo de crecimiento en el 2023, el Estado debería mejorar la infraestructura vial, portuaria y área, pues, para lograr una cadena logística, es necesario contar con seguridad en todo el proceso salida de mercancías del país.

### **Categoría 3: Impuestos**

#### ***Descripción.***

En esta categoría se refleja que la muestra seleccionada indica que aspectos como los impuestos son una limitante para la introducción a nuevos mercados, pues socava la competitividad de los exportadores y hace más difícil el acceso a los países que no disponen de acuerdos comerciales y, como consecuencia, se incrementa el costo, lo cual ocasiona un menor consumo al esperado del producto y la reducción de las importaciones. Los entrevistados mencionan lo siguiente:

*“Primero la regulación es que aplican la oficina de impuestos y comercio de alcohol y tabaco Además este para exportar vino a Estados Unidos hay que pasar por tres niveles que es básicamente este objetivo es garantizar el cobro de los impuestos estos niveles son el productor o importador distribuidor y minorista.” (Entrevistado 1)*

*“Los impuestos ya que para exportar a Estados Unidos hay que pasar por varias barreras.” (Entrevistado 6)*

*“Los impuestos ya que tenemos que pagar varias barreras para poder colocar nuestro producto.” (Entrevistado 7)*

*“Los impuestos ya que mientras mayor sea el impuesto nuestro producto va a hacer más caro.” (Entrevistado 8)*

### ***Análisis.***

Los impuestos ayudan a proteger la economía de un país y ser una fuente de ingreso, sirven como método de control de las mercancías. Todo el procedimiento administrativo que esta conlleva es necesario para fines estatales, pero, en muchas ocasiones, son limitantes para los empresarios, ya que funcionan como una barrera y pueden servir para proteger al productor nacional de dicha región. En resumen, el principal obstáculo son los aranceles.

Según Ramírez (2023), un impuesto se define como: “Impuesto de importación es uno de los sistemas fiscales más comunes en el mundo, teniendo los impuestos en el departamento de aduana en el momento de la importación de las mercancías sujetas a impuestos.” (párr.1) Finalmente, Estados Unidos aplica una tarifa aduanera que está entre las más bajas del mundo (3,5% en promedio). Sin embargo, los entrevistados mencionan los aranceles como obstáculos.

## **Categoría 4: Clima**

### ***Descripción.***

La categoría número cuatro corresponde al clima, ya que las inundaciones, olas de calor y tormentas extremas pueden destruir cultivos, alterar patrones de crecimiento, propagar plagas y enfermedades y, finalmente, reducir los rendimientos, limitando la cantidad de productos disponibles para la venta y la exportación. De igual forma, puede afectar al transporte a través de cambios bruscos o graduales. Entre los factores que puedan causar posibles alteraciones se incluyen las modificaciones en las lluvias, la temperatura o el aumento del nivel del mar. A continuación, se observan las respuestas brindadas por los entrevistados:

*“Los cambios de temperatura que sufren el país son uno de los desafíos el proceso inadecuado en cuanto a la logística para el transporte de vino. Además, que con el vino de Mora esta no existe durante todo el año Así que para hacer vino de mora así que sería mora congelada.” (Entrevistado 1)*

*“El encontrar un transporte que cumpla con lo necesario para poder asegurar que el producto va a lograr encontrarse a la temperatura adecuada, aunado a ello, los precios de los mismos son bastante elevados. Otro punto que he mencionado es la falta de información o la complejidad de los procesos para tener todos los requisitos a la hora de realizar la exportación, de nuevo la falta de “cooperar” del gobierno, teniendo productos innovadores y que podrían en convertirse en una piedra angular en la economía de la región.” (Entrevistado 2)*

*“El clima ya que dependiendo de la ruta pasa por lugares fríos al llegar a Estados Unidos Pues el tren pasa por lugares que son fríos y este cambia la temperatura del producto.” (Entrevistado 5)*

*“En nuestro caso diría que los cambios de clima mala manipulación en cuanto el contenedor.” (Entrevistado 6)*

*“El clima ya que el producto tiene que pasar por estaciones de frío calor o incluso si el barco se atrasa en un punto donde hace mucho calor o mucho frío el producto se puede ver afectado.” (Entrevistado 7)*

*“Carreteras en mal estado en Costa Rica y Esto hace que el vino esté en constante movimiento además que el cambio de clima es un gran problema para logística del vino Ya que en nuestro caso pasamos muchos cambios de temperatura y muchas veces no es manipulado correctamente o incluso atrasos en la carretera o en el barco.” (Entrevistado 8)*

### **Análisis.**

Actualmente, el cambio de clima para la exportación de vino es una gran limitante para los exportadores de las regiones Central y Brunca. Por un lado, a raíz de los efectos climáticos, pueden perderse cosechas o afectarse la calidad de los productos que exigen Estados Unidos, provocando que no se puedan vender; por otro lado, afecta otros sectores donde haya inundaciones que obstaculicen las carreteras o la infraestructura de los puertos. De igual forma, es importante elaborar un análisis de riesgos, es decir, cómo el cambio climático puede impactar, a qué se está expuesto y desarrollar los planes de adaptación para mitigarlos.

Finalmente, las alteraciones en el clima afectan el proceso logístico del vino, ya que pasa por muchas estaciones, y también afectará la graduación alcohólica si el contenido en azúcares aumenta demasiado rápido, incluso incrementará el alcohol que desprende. En cuanto el transporte, se debe tomar en cuenta primeramente que de Costa Rica a Estados Unidos se tarda alrededor de cuatro a quince días y, como se menciona, el barco puede detenerse en un puerto donde los cambios de temperatura sean extremos para el producto.

## **Categoría 5: Bancos**

### ***Descripción.***

Aunque el apoyo de los bancos es esencial para creación de una empresa, el financiamiento es un factor crucial, ya que permite desarrollar operaciones, invertir en nuevos proyectos y expandirse en el mercado. Finalmente, los entrevistados mencionan que es un gran obstáculo, es por este motivo que se decidió utilizar la falta de cooperación de los bancos como categoría cinco y las fuentes de información brindan las siguientes respuestas:

*“Los bancos no quieren prestarles a los emprendedores Este es un producto que lleva un proceso muy extenso Así que su ganancia no va a ser inmediata y hay que invertir demasiado capital” (Entrevistado 1)*

*“Esto también es bastante interesante, creo que al tico se le ha quedado la idea que como es muy complejo realizar vino de uva en este país y que cuando se realiza los mismos no tienen la calidad que poseen en otra parte del mundo. Considero que esto ha llevado a manchar*

*la idea sobre otros fermentos que podemos realizar en el país de igual forma pueden ser muy exitosos. A la hora de tratar con entidades financieras estatales no existen créditos específicos a este estilo de actividad e inclusive en nuestro caso particular se nos han cerrado puertas debido a que producimos alcohol. Lo cual lo que causa es desincentivar una actividad que como he mencionado puede llegar a ser bastante relevante para la economía de una zona del país.”*  
(Entrevistado 2)

*“Actualmente no tenemos apoyo del estado, la banca de desarrollo no funciona como se esperaba y los créditos blandos para reactivar la economía nunca llegaron lo que hace imposible a veces competir a nivel global”* (Entrevistado 4)

*“En cuanto a las limitaciones creo que afecta mucho serían las regulaciones de los bancos”* (Entrevistado 6)

*“La peor limitante sería los préstamos del banco ya que ya que no hay tanto apoyo”*  
(Entrevistado 7)

*“En acceso financiero como una limitante los intereses en cuanto los préstamos de los bancos”* (Entrevistado 8)

### ***Análisis.***

Las empresas tienen que estar preparadas para superar una serie de obstáculos, estos pueden ser culturales, logísticos, financieros o legales. Un impedimento son las regulaciones de los bancos, ya que, en la mayoría de los casos, dichas entidades no quieren prestar dinero y esto es perjudicial para la economía, porque, al reducir la rentabilidad de las instituciones financieras, limitan la capacidad de estas para proporcionar servicios. La falta de créditos hace que no sea posible cubrir el ciclo entre la preparación y el cobro final del cliente al extranjero. Además, se debe tomar en cuenta la fluctuación de las monedas que afecta significativamente la rentabilidad de la empresa.

## **Categoría 6: Plagas**

### ***Descripción.***

Las enfermedades de las plantas reducen las cosechas, desmejoran la calidad del producto y limitan la disponibilidad de alimentos y materias primas, es indispensable contar con un manejo integrado de plagas, así como el cumplimiento de límites máximos de residuos de agroquímicos. Igualmente, las medidas sanitarias y fitosanitarias son las acciones que toman los Gobiernos para evitar y controlar las enfermedades que afectan. A continuación, se observan las siguientes respuestas:

*“El último año la mora ha sufrido una plaga Así que el producto se ve afectado por excesivos químicos” (Entrevistado 1)*

*“Muchos se han quejado de la dificultad de algunos pequeños empresarios de poder obtener todas las certificaciones necesarias, además de la inversión en tiempo y dinero. Como lo mencioné con anterioridad, a mi parecer también el país no ayuda con el desglose de la información y lograr que los procedimientos sean más expeditos y sencillos.” (Entrevistado 2)*

*“Diría que la plaga que está sufriendo la mora” (Entrevistado 4)*

*“Yo creo que sería la disminución de cantidad de materia prima ya que la cantidad de mora ha disminuido mucho que es nuestra principal materia prima De igual forma el producto ha perdido calidad por la plaga que está sufriendo” (Entrevistado 5)*

*“La poca cantidad de mora que está viendo en el mercado es un obstáculo ya que la materia prima ha bajado su cantidad y tomando en cuenta que ahora la Mora está sufriendo una plaga y los químicos que se le están aplicando a este producto hace que ya no sea tan orgánico” (Entrevistado 7)*

### **Análisis.**

En relación con la plaga que sufre la mora en Costa Rica, los principales afectados serían los productores de mora y, por supuesto, los fabricantes del vino de jalea y otros derivados. Esta consiste en un gusano que sale dentro del fruto y, como consecuencia, se tienen que usar muchos químicos adicionales y el producto se ve sumamente alterado, conduciendo al desequilibrio y agotamiento de los agro sistemas y la contaminación del agua potable. Según el autor Gaitán (2017), “Este insecto ataca básicamente los frutos maduros. El ataque es ocasionado por las larvas hasta los 2300 msnm. Es común observar un gusanito blanco por dentro de la fruta, dejándola completamente inservible comercialmente.” (párr.12) Además, los entrevistados también mencionan que la mora es un producto de temporada.

### **Categoría 7: Competencia**

#### ***Descripción.***

En esta categoría se pretende conocer las imitaciones en términos de comercialización que enfrentan los exportadores de vino de mora de la región Central y región Brunca en el mercado de Estados Unidos en el tercer cuatrimestre del 2023. Por ejemplo, la competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, brinda al consumidor más opciones para elegir y contribuye a bajar los precios y mejorar la calidad. La fuente de información detalla lo siguiente:

*“La excesiva competencia ya que en Estados Unidos un país potencialmente rico los demás países quieren exportar a este país” (Entrevistado 1)*

*“Las limitaciones desde mi perspectiva son la dificultad de dar a conocer un producto que inclusive dentro de nuestro propio país no se le da el apoyo necesario para poder convertirlo en un producto de renombre e insignia del país. La dificultad de encontrar un transporte que realmente cumpla con los estándares necesarios para poder completar esta parte fundamental del proceso. La complejidad de los procesos de certificaciones, la poca información referente a los mismos y cómo obtenerla” (Entrevistado 2)*

*“Costo de ingreso al canal retail en Estados Unidos, y costos logísticos elevados para nuestras empresas” (Entrevistado 3)*

*“Procomer con las ferias que tienen para los exportadores nos ayudan, pero nuestro país es muy caro producir y la materia prima es costosa comparada con otros países de Centroamérica lo que hace difícil competir.” (Entrevistado 4)*

*“El poco público que conoce del producto además que en Estados Unidos hay demasiada competencia” (Entrevistado 6)*

*“Lograr dar a conocer el producto ya que hay otros países que también exportan el vino de mora y además también que Estados Unidos a veces solicita muchos requisitos” (Entrevistado 7)*

*“Una limitación es que hay demasiada competencia y hay miles de vinos diferentes y Estados Unidos presenta demasiada llegada de todo tipo de productos” (Entrevistado 8)*

### **Análisis.**

Los entrevistados coinciden en que un obstáculo para la comercialización del vino de mora es la excesiva competencia que hay en Estados Unidos. El autor Wolf (2022) menciona que “Situación mercantil que se produce cuando, en un mercado, varias empresas concurren y ofrecen sus bienes o servicios ante los consumidores que conforman la demanda.” (párr.1) Es decir, en Estados Unidos la competencia se basa en los precios, la selección y el servicio. Beneficia a los consumidores porque mantiene los precios bajos, una alta calidad y amplia variedad de bienes y servicios.

El consumo de vino en Estados Unidos hace necesarias las importaciones, ya que la producción local no es suficiente para hacer frente a la demanda interna, que además parece reclamar una oferta más variada de producto, sumado al crecimiento del consumo de vino en el

país. Esto provoca una amplia competencia y, como se ha mencionado anteriormente, que sea más difícil el reconocimiento de la marca.

## **Categoría 8: Inversión**

### ***Descripción.***

En la categoría número ocho se evidencia que, para el sector del vino de frutas, se necesita una inversión ante la necesidad de posicionar dicho sector, ya que es una oportunidad de mejora. En primer lugar, el vino es mucho más que una simple bebida para disfrutar en ocasiones especiales, también es un activo financiero valioso que ha demostrado ser una inversión sólida a lo largo del tiempo. A medida que el vino envejece y mejora su calidad, también aumenta su valor en el mercado. Las siguientes respuestas lo ejemplifican:

*“Nuestras propuestas sería usar el contenedor refrigerado consolidado ya que para usar ese contenedor el producto tiene que ser de muy buena calidad y al tener un precio más elevado que los demás contenedores su ganancia es muy poca” (Entrevistado 1)*

*“Como lo he mencionado en las otras respuestas, siempre hay posibilidad de mejora, más en un producto que se puede llegar a ser tan relevante como lo son algunos licores que produce el país, si considero que las entidades financieras deberían de empezar a considerar esta actividad con mayor relevancia de esta forma facilitando las posibilidades de obtener beneficios crediticios, aunado a ello, también buscaría un apoyo mayor del estado en la facilitación de las certificaciones y las posibilidades de publicidad del producto ante el público extranjero como el nacional. ” (Entrevistado 2)*

*“Tener créditos blandos para los exportadores, mayor inversión en infraestructura y tener la posibilidad de incrementar la publicidad como país con zonas francas y aranceles para invertir.” (Entrevistado 4)*

*“En este momento pues la creación de un de un departamento que se encargue de las innovaciones y lo más importante que exista trabajo en equipo y la inversión el vino artesanal.” (Entrevistado 5)*

*“Una oportunidad de mejora podría ser la inversión en infraestructura Además de que sean los mismos ticos los principales consumidores de este vino” (Entrevistado 7)*

### **Análisis.**

Los entrevistados mencionan que una oportunidad de mejorar para el sector de vino de frutas sería la inversión que, según el autor Chávez (2022), “es la acción de colocar capital o dinero en una actividad económica, proyecto u operación con el objetivo de obtener un rendimiento económico a largo plazo.” (p.1) La falta de inversiones en este sector provoca que su posicionamiento en el mercado sea más complicado, tomando en cuenta también la expansión a otros mercados.

Finalmente, esto genera bajas oportunidades para la región Brunca y Central para el periodo del 2023; se debe tomar en cuenta que Costa Rica no es gran consumidor de vino y, por ende, no hay tanto apoyo para invertir en crear nuevos sabores de dicha bebida, lo cual permitiría que el producto tuviera un valor adicional y un respaldo. Se concluye que uno de los retos que enfrentan los exportadores de vino es lograr inyectar capital.

### **Categoría 9: Barco**

#### ***Descripción.***

En la categoría nueve se refleja que los atrasos en la llegada del barco es uno de los principales desafíos que se han experimentado en los procesos logísticos para la exportación de vino hacia Estados Unidos. Así sean horas o días, las demoras y retrasos en estadías alteran toda la cadena de transporte, que puede llegar a afectar severamente la organización de las empresas,

las operaciones de otras empresas y, por supuesto, la reputación del exportador. Por ello se exponen las siguientes respuestas:

*“El tiempo de llegada a Estados Unidos sea más extenso y que el producto se vea alterado por mala manipulación o el barco no llega en el tiempo estimado” (Entrevistado 3)*

*“Demoras del barco o poder pagar más para que el producto sea manipulado de una forma especial” (Entrevistado 6)*

*“Atrasos en el barco y el producto se ve alterada falta de comunicación con el socio comercial” (Entrevistado 8)*

### **Análisis.**

En esta última categoría se indica que un desafío en cuanto los procesos logísticos son los atrasos del buque, ya que, como consecuencia, el consumidor no tendrá el producto en el tiempo estimado; además, tomando en cuenta que el producto puede sufrir alteraciones, las demoras pueden ocurrir, ya que muchos de los mayores puertos marítimos del mundo están situados en zonas propensas a huracanes. También debido a las averías o el mal funcionamiento de los equipos, las huelgas laborales o el bloqueo causado por el encallamiento de un barco, pueden cerrar un puerto durante días o semanas. El autor Dabeto (2023) menciona que:

Los retrasos ocurren cuando los contenedores llegan a destiempo y el buque parte sin ellos. Este es un evento común cuando se trata de transportistas y es usualmente causado por retrasos en el origen, lo que en consecuencia causa retrasos en los transbordos, y finalmente hace que los busques partan sin la mercancía. (párr.1)

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

### **Conclusiones**

En definitiva, el transporte marítimo es el más apto para la exportación del producto, debido a que es más económico y esto se traduce en beneficios para los consumidores a través del bajo costo de los fletes.

Se concluye que es indispensable contar con una factura comercial, ya que sirve tanto para los datos macro del país, así como para que el exportador pueda cobrar la venta del producto.

Se entiende que el medio de transporte óptimo para el producto es por vía marítima de puerto a puerto, por ser el más utilizado, por ser muy seguro y por ser un servicio esencial en el mercado de la exportación.

Se concluye que los aspectos de empaque y embalaje del producto están adecuados para la naturaleza de la mercancía, tomando en cuenta que el vidrio resulta más fácil para transportar el vino y, a su vez, es capaz de aguantar periodos más largos de tiempo.

Con el objetivo de garantizar la integridad del vino, se concluye que es indispensable mantener la temperatura adecuada entre 5°C y 16°C en su proceso de exportación hacia los Estados Unidos, de tal forma que el producto no se vea alterado.

En síntesis, el tiempo de tránsito del producto para ser introducido a Estados Unidos ronda entre cuatro y quince días, lo cual es un periodo muy reducido, debido a las salidas constantes de los barcos.

Como resultado de la investigación, se afirma que las aduanas son una limitación en términos de tiempo para la exportación del producto, es decir, generan trabas aduaneras que significan pérdida de tiempo y aumento de los costos de operación

Por otra parte, el proceso de despacho aduanero lo lleva a cabo un agente aduanal, ya que representa legalmente a las empresas para que puedan exportar el vino de forma legal, ágil y segura.

Después del análisis, se puede deducir que es indispensable que los contenedores estén en excelentes condiciones, que estén limpios y secos, sin polvo, grasa, líquido o cualquier rastro de congelación restante de la carga anterior, estos deben ser inspeccionados y reparados regularmente para asegurar que el contenido esté adecuadamente protegido.

Se determina que el vino de frutas para el periodo 2023 tendrá un crecimiento en su exportación hacia Estados Unidos, incluso hacia otros países, ya que cada vez es más solicitado a nivel mundial.

Por otra parte, se llega a la conclusión de que es importante el aumento en las exportaciones, porque fomenta el crecimiento en la economía y, en definitiva, juega un papel primordial en los indicadores del país.

Se deja claro que, a lo largo y ancho del territorio nacional, las vías juegan un papel muy importante para el desarrollo del país, sin embargo, la infraestructura vial es un gran obstáculo en la comercialización del vino de mora.

A través de esta investigación, se concluyó que los elementos tributarios son barreras regulatorias para la exportación del vino, ya que generan gastos y estos influyen en la venta del producto, generando como consecuencia que su precio aumente en el mercado exterior.

También se concluye que el cambio climático afecta en la exportación, pues factores como el calentamiento global repercuten en el funcionamiento de la red de logística global y generan cambios importantes en las condiciones de producción.

Cabe destacar que el financiamiento es de suma importancia en la exportación del vino hacia los Estados Unidos, sin embargo, se concluye que los bancos no son de mucha ayuda para la comercialización de dicho producto, debido a la cantidad de regulaciones.

Es preciso señalar que, para el periodo 2023 se están utilizando muchos químicos en las moras, debido a la plaga que surgió en el 2022.

Se llega a la conclusión de que uno de los aspectos más difíciles de la comercialización en los Estados Unidos es lograr el posicionamiento en el mercado, ya que la política comercial estadounidense radica en cómo competir comercialmente en un mundo cada vez más globalizado, en donde las fuerzas productivas se dinamizan y se movilizan cada vez más.

Se deja claro que la importancia de la inversión reside en la capacidad de generar ganancias, proteger el poder adquisitivo y alcanzar objetivos financieros a largo plazo, pues significa una oportunidad de mejora para la exportación del vino de mora.

Frente a lo estudiado, se concluye que uno de los más grandes desafíos que sufre la logística son los atrasos, estos pueden ser por causas naturales, mecánicas, errores humanos o asuntos políticos, mal clima, buque dañado y congestión portuaria.

Finalmente, para responder a la pregunta del planteamiento del problema, se concluye que el proceso logístico para la exportación de vino de mora desde las regiones mencionadas hacia los Estados Unidos durante este último trimestre del 2023 ha sido difícil para los exportadores, principalmente por recursos y limitantes que las entidades bancarias marcan a la hora de solicitar préstamos. Los métodos que se utilizan podrían ser más eficientes si cuentan con más capacidad financiera, esto impacta enormemente en la penetración de mercado, expansión, tecnología y conocimiento de sus productos en ese mercado norteamericano; se deja en claro también que la ayuda que les brindan las navieras y los agentes de carga a los exportadores, ha sido en definitiva un alivio para que la trazabilidad de la carga no se vea interrumpida.

## Recomendaciones

Se les recomienda a los exportadores de vino de mora de la región Central y Brunca incluir en sus proyectos de desarrollo empresarial páginas web y perfiles en redes sociales, para lograr un mejor posicionamiento en el mercado, adquisición de nuevos clientes y expansión empresarial.

Por otra parte, se les recomienda a las empresas exportadoras de vino que, a la hora de envasar el producto, utilice la tapa adecuada como el corcho, ya que este permite mantener la calidad del producto, su seguridad y, sobre todo, la buena imagen ante el consumidor.

Se les recomienda a los exportadores de vino de mora de la región Central y Brunca contar con perfiles que tengan experiencia logística y sus derivaciones, para que los procesos de internacionalización en los mercados sean más ágiles, esto incrementaría la agilización en los proyectos y traería más rentabilidad

Por otro lado, se les sugiere a las empresas exportadoras de vino de frutas un mayor acercamiento a las instituciones que brindan apoyo a la expansión, promoción y desarrollo de nuevos productos, para que adquieran experiencia y la colocación de los bienes en otros mercados sea más efectiva.

Se le recomienda al exportador de vino la revisión previa de los documentos para el despacho aduanero, esto para no tener inconvenientes al efectuar la exportación y así evitar posibles gastos extras y retrasos en una trazabilidad de la carga.

Por otra parte, se le enfatiza al importador de vino de mora, que en cualquier operación de comercio es conveniente asegurar la mercancía, un servicio que se puede solicitar al mismo transitario encargado de la operación o bien, procurar el acercamiento con un agente de seguros.

El control en la trazabilidad de la carga a la hora del envío hacia puerto se debe hacer por rutas autorizadas, es por eso que se le recomienda al departamento de exportación de las

empresas de vino solicitar al transportista internacional el informe continuo del movimiento del contenedor.

Se les recomienda a las empresas exportadoras hacer un benchmarking con los agentes de carga para tener tarifas actualizadas, en el caso de que se puedan enviar mercancías consolidadas, para la reducción de costos en el transporte.

Las certificaciones internacionales son muy importantes, ya que otorgan credibilidad por parte de los compradores y diferenciación y ventajas competitivas para las compañías; es por esto que se les recomienda a las empresas exportadoras el análisis financiero y la evaluación de su capacidad empresarial, para iniciar procesos de certificación que vayan acorde con su nicho de mercado

Se les recomienda a los agentes aduanales una gestión eficiente de trámites aduaneros permitiendo agilizar los procesos de despacho de mercancías. Minimizar los tiempos de espera en las aduanas ya que puede mejorar significativamente la competitividad de las empresas, ya que sus productos llegarán más rápido a sus destinos.

Se les recomienda a las empresas exportadoras de vino que se capaciten para que ellos mismos puedan gestionar sus procesos logísticos sin tantos intermediarios.

Se les recomienda a las entidades bancarias una mayor atención a sus clientes, para poder analizar las necesidades y características propias de cada uno, simplificando así la tramitología y ayudando a los exportadores a obtener mejores beneficios en materia financiera.

Además, se recomienda crear mecanismos que permitan a aquellas empresas viables reestructurar su deuda o acceder a capital para reactivar sus negocios, mediante los programas de apoyo a la digitalización, políticas que se podrían implementar y serán cada vez más importantes para ayudar a los productores de vino de la región Central y Brunca.

Así mismo, se les sugiere a los bancos adaptar mecanismos que faciliten la financiación de las pymes mediante apertura de créditos con una tasa de interés bajo y a largo plazo, con el fin de que motive e incentive al pequeño y mediano empresario a generar crecimiento económico, provocando así un impacto positivo en la generación de empleos.

Por otra parte, se les recomienda a las empresas encargadas de logística aprovechar la tecnología disponible para darle un mayor impulso a las actividades en la organización e integrar así los procesos logísticos. Por ejemplo, el incorporar un software para un área determinada.

Así mismo, se les recomienda a las navieras emplear una estrategia de ventas por diferenciación enfocada en la calidad de servicio, es decir, no solo en la venta, sino también en la post venta.

Se les recomienda a los integrantes de la Cámara Costarricense de Navieras aclarar y asesorar las rutas comerciales que trabajan, por medio de reuniones con los empresarios dedicados a la venta internacional del vino de mora, para que ellos cuenten con una proyección sobre dónde podrían invertir recursos para captar nuevos clientes, ya que deben estar consultando a las navieras cuáles rutas trabajan actualmente y esto genera que las negociaciones sean más extensas.

Se les sugiere a las entidades financieras la implementación de políticas crediticias a corto plazo específicas para los productores de vino, donde la flexibilidad de los pagos cree una esperanza para todos aquellos emprendedores que quieren incursionarse en las exportaciones.

## Bibliografía

- Araya V M. (2021). Análisis de la producción de vino de fresa y su viabilidad de exportación en el mercado de Países Bajos. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/57753>
- Augusto, L. (2019). Logística internacional y la competitividad de la empresa de última milla en el comercio electrónico de tiendas departamentales de Latinoamérica. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/19408>
- Azofeifa Ríos, R. (2022). Afectación que ha tenido la cadena de suministro de 10 clientes triple A de la empresa Logística Aire Mar Costa Rica, provocado por el COVID-19, durante agosto del 2020. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-es-logistica-nacional>
- Blanco, C. M. (2017). El muestreo en la investigación cualitativa. Dialnet. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7779030>
- Blogdehesa. (2021, 5 agosto). Proceso de elaboración del vino tinto: Conoce sus pasos. <https://dehesadeluna.com/blog/proceso-elaboracion-vino-tinto/>
- Bonilla, S. (2023). Energy Logistics. Peterson Global. <https://www.onepeterson.com/service/energy-logistics>
- Camús, E. P. (2023, 15 marzo). Ciclo de vida de un producto. - Bloo Media. Agencia de tecnológica de marketing digital. <https://bloo.media/blog/ciclo-de-Crecimiento>
- Chaves, R. (2014). plan de negocios para la creación de una empresa elaboradora de vino de frutas tradicionales y exóticas en la zona de los santos. instituto tecnológico de costa rica. <https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/88/tesis.pdf>
- Chávez, J. (2022b). Inversión: qué es, características y tipos. Ceupe. <https://www.ceupe.com/blog/inversion.html>
- Dennis, C. A. (2020). Propuesta de estrategia de internalización para la mora orgánica dirigida hacia California EEUU, con el aporte de herramientas de tecnologías digitales: el caso de la empresa Finca Santa Clara, La Cima, Dota, Costa Rica. <https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/20909>
- Dabeto. (2023). ¿por qué se retrasa su carga? <https://maritimateranova.com/porque-se-retrasa-su-carga/>

- Elvira, J. L. T. (2021). La importancia de la temperatura en los vinos. Bodegas Trigo.  
<https://bodegatrigo.es/blogs/vinos-cervezas-y-licores/la-importancia>
- Fallas, J. C. (2020). ¿Qué es una lista de empaque y cómo se hace?  
<https://www.logycom.mx/blog/lista-de-empaque-que-es-como-se-hace>
- García, A. (2016). ¿Qué es el vino? y sus características | Tour y Vino  
<https://tourneyvino.com/el-vino/que-es-el-vino>
- Galarza, D. (2016). El cultivo de la mora en el Ecuador.  
<https://repositorio.iniap.gob.ec/handle/41000/4878>
- Gallay, R. N. (2023). Fuentes de información: ¿Qué son y cuántos tipos existen? TuTFG.  
<https://tutfg.es/fuentes-de-informacion/https://tourneyvino.com/el-vino/que-es-el-vino>
- Gaitán, K. V. (2017). Plagas y enfermedades que atacan los cultivos de mora. Periódico El Campesino – La voz del campo colombiano. <https://elcampesino.co/plagas->
- Gonzales, A. (2019). Internet - Inicio Exportaciones.  
<https://www.sfe.go.cr/SitePages/Exportacion/InicioExportaciones.aspx>
- Gonzales, D. (2018). estudio para la creación de una empresa productora de vino. marítimo de la Agencia de Carga BSZ Logistics S.A.C  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/52011>
- GONZÁLEZ, D. (2016). evaluación del proceso de elaboración artesanal de vino orgánico de mora para la asociación aprocima, utilizando una enzima pectolítica, para mejorar la extracción del jugo de la fruta. universidad técnica nacional. Recuperado 7 de junio de 2023,  
[https://repositorio.utn.ac.cr/bitstream/handle/20.500.13077/124/Evaluacion artesanal.pdf](https://repositorio.utn.ac.cr/bitstream/handle/20.500.13077/124/Evaluacion%20artesanal.pdf)
- Jiménez, L. (2018). Embalaje y empaque: tipos, ejemplos, funciones y diferencias.  
<https://www.beetrack.com/es/blog/embalaje-y-empaque-tipos-ejemplos-funciones>
- López, C. (2019). Exportaciones de vinos y bebidas alcohólicas. Servicio Agrícola y Ganadero.  
<https://www.sag.gob.cl/ambitos-de-accion/exportaciones-de-vinos-y-bebidas>
- López, P. (2017). POBLACIÓN MUESTRA y MUESTREO. UCB. Recuperado 12 de junio de 2023, de <http://www.scielo.org/bo/pdf/rpc/v09n08/v09n08a12.pdf>

- Marín, A. (2022, 12 agosto). Cómo y por qué redactar las limitaciones de mi investigación. Enago Academia Spanish.  
<https://www.enago.com/es/academy/limitations-of-research->
- Martínez, C. (2019). Que es el conocimiento de embarque. conocimiento de embarque.  
<https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/conocimiento-de-embarque>
- Martínez, M. (2020). La logística internacional y su competitividad en el transporte  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/52133>
- Moldtrans,C (2021) ¿Cómo transportar vino con éxito? Grupo Moldtrans.  
<https://www.moldtrans.com/como-transportar-vino-con-exito/>
- Morales, A. (2015, septiembre 10). La logística empresarial y la rentabilidad de la politécnica del ejército. Recuperado 5 de junio de 2023, de  
<https://uvadoc.uva.es/handle/10324/23865>
- Nacion, L. (2021, 21 julio). Vino lidera el crecimiento del consumo de licores en Costa Rica. La Nación.  
<https://www.nacion.com/economia/consumo/vino-lidera-el-crecimiento-del-consumo-de-licores-encostarica>
- Pérez, R. (2021, 8 junio). Aplicación de la mejora continua de procesos en la logística  
<https://www.mecalux.es/blog/mejora-continua>
- Pizarro, M. P. (2022, 1 agosto). Estudio de viabilidad económica-financiera para la comercialización de mora fresca y procesada, para la empresa SpoMora en Ciudad Quesada de San Carlos. <https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/23968>
- PORTACIO, L. (2019). transporte multimodal como herramienta de ventaja competitiva en el proceso de logística internacional. universidad de córdoba.  
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=elcZdIk3qlkC&oi=fnd>
- Robles, Sebastián. (2022). túnel de congelado rápido mejorará producción de mora en Cartago, los santos y Pérez Zeledón. Costa Rica trabajando. Recuperado 9 de junio de 2023, de <https://www.presidencia.go.cr/comunicados/2022/01/tunel-de-congelado>
- Rodríguez, A. (2021, 19 febrero). Procesos. crietrios. Recuperado 20 de junio de 2023, de [https://www.ujaen.es/servicios/archivo/sites/servicio\\_archivo/files/uploads/Calidad/Cri](https://www.ujaen.es/servicios/archivo/sites/servicio_archivo/files/uploads/Calidad/Cri)

- Rodríguez, R. O. (2012). Efecto de abonos orgánicos en las propiedades químicas del suelo y el rendimiento de la mora (*Rubus adenotrichus*) en dos zonas agroecológicas de Costa Rica. Dialnet. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4835576>
- Rojas, D. (2021). ¿Qué son los contenedores? | IBM. <https://www.ibm.com/mx-es/topics>
- Romero, N., Retana, R. J., & Calderón, Y. L. (2021). Logística y globalización Oportunidades para el desarrollo económico de Costa Rica. Estudios. <https://doi.org/10.15517/re.v0i0.46038>
- Sánchez, R. (2018). TLC. Comex. [http://www.sice.oas.org/tpd/usa\\_cafta/Studies/CRyTLC.pdf](http://www.sice.oas.org/tpd/usa_cafta/Studies/CRyTLC.pdf)
- Saúl, L. (2016). Efecto del compost y condiciones agroecológicas sobre la concentración de polifenoles de mora (*Rubus adenotrichos* Schtdl) en dos localidades de Costa Rica. <https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/13662>
- Segura (2022). ¿Cuáles son los beneficios de beber vino de mora? Bebidas Alcohólicas. <https://bebidasalcoholicas.org/suave/cuales-son-los-beneficios-de-beber-vino-de-mora/>
- Sicex. (2022). Requisitos para exportar este año de forma exitosa. SICEX - Inteligencia de Mercados. <https://sicex.com/blog/5-cosas-que-debe-tomar-en-cuenta-al-exportar/>
- Solano, M. H. (2009). Estudio de pre factibilidad para la producción de jugo clarificado de mora orgánica, utilizando el caso de APROCAM en la agro cadena de mora orgánica en Costa Rica. universidaddeCostaRica. <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/handle>
- Taos. (2016, 25 julio). Tipos de contenedores y su uso-Sertrans.Sertrans. <https://www.sertrans.es/tipos-de-contenedores-y-su-uso/>
- Tech, R. T. F. (2023). Ventajas del envase de vidrio. THE FOOD TECH - Medio de noticias líder en la Industria de Alimentos y Bebidas. <https://thefoodtech.com/historico/ventajas-del-envase-de-vidrio>
- Vain, P. D. (2017, 1 abril). El enfoque interpretativo en investigación educativa: algunas Consideraciónesteórico–metodológicas. [http://fh.mdp.edu.ar/revistas/index.php/r\\_educ/article/view/83](http://fh.mdp.edu.ar/revistas/index.php/r_educ/article/view/83)
- Velásquez, W. (2022, 4 marzo). Herramientas de recolección de datos cualitativos en investigaciones de mercado. MindTec Neuromarketing. <https://www.mindtecbolivia.com/herramientas-recoleccion-datos->
- Vinetur. (2015, 1 abril). Siete aspectos fundamentales para poder exportar vinieron a Estados Unidos con éxito. la revista del vino. <https://www.vinetur.com/2015040118819/siete->

World Bank Open Data. (s. f.). World Bank Open Data.

<https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ?locations=ZJ>

Wolf, M. (2022). Tipos de competencia comercial. Marketeros LATAM.

<https://www.marketeroslatam.com/tipos-de-competencia-comercial/>

## Apéndices

Universidad Internacional de las Américas

Investigador: Marilyn Solano Sandoval

Introducción: El presente cuestionario tiene por finalidad la recolección de datos relevantes para la resolución del proyecto de investigación titulado “ANÁLISIS LOGÍSTICO EN LA EXPORTACIÓN DE VINO DE MORA DE LAS REGIONES CENTRAL Y BRUNCA, HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, AL TERCER CUATRIMESTRE DEL 2023”. Por lo tanto, se le agradece por su colaboración al realizar el siguiente cuestionario, además, cabe recalcar que todos los datos brindados serán utilizados de manera anónima y profesional, muchas gracias

1. ¿Cuál es el proceso general que sigue su empresa para la exportación de vino al mercado de Estados Unidos, desde el origen hasta el destino final?
2. ¿Cuáles son los pasos específicos involucrados en la gestión de la documentación necesaria para la exportación de vino hacia Estados Unidos?
3. ¿Cómo se coordinan los medios de transporte utilizados en la exportación de vino hacia Estados Unidos?
4. ¿Definir las consideraciones especiales en términos de embalaje y condiciones de transporte?
5. ¿Qué medidas se toman para garantizar la integridad del vino durante el proceso de exportación hacia Estados Unidos, especialmente en términos de control de temperatura y manipulación adecuada?
6. ¿Cuáles son los tiempos de tránsito habituales para la exportación de vino hacia Estados Unidos?
7. ¿Explique sobre las limitaciones específicas en términos de tiempo de entrega de los productos hacia su comprador?
8. ¿Cómo se lleva a cabo el proceso de despacho aduanero en la exportación de vino hacia Estados Unidos?

9. ¿Qué acuerdos se tienen establecidos con socios logísticos o proveedores de servicios (como agentes de carga, operadores logísticos o transitarios) para facilitar la exportación de vino hacia Estados Unidos?
10. ¿Cuál es su visión para la exportación de vino de frutas para el 2023?
11. ¿Cuáles consideras que son los principales obstáculos que enfrentan los exportadores de vino de mora de la región Central y región Brunca al intentar ingresar al mercado de Estados Unidos en el tercer cuatrimestre del 2023?
12. ¿Qué barreras regulatorias ha encontrado al exportar vino de mora hacia Estados Unidos en el tercer cuatrimestre del 2023?
13. ¿Cuáles son los desafíos específicos relacionados con la logística y el transporte que enfrentas al exportar vino de mora hacia Estados Unidos desde la región Central y región Brunca en el tercer cuatrimestre del 2023?
14. ¿Cuáles son las limitaciones en términos de acceso a financiamiento que impactan a los exportadores de vino de mora de la región Central y región Brunca en su expansión hacia el mercado de Estados Unidos en el tercer cuatrimestre del 2023?
15. ¿Qué obstáculos relacionados con la calidad en materia de normas de certificaciones han afectado la exportación de vino de mora hacia Estados Unidos en el tercer cuatrimestre del 2023 desde la región Central y región Brunca?
16. ¿Cuáles son las limitaciones en términos de comercialización que enfrentan los exportadores de vino de mora de la región Central y región Brunca en el mercado de Estados Unidos en el tercer cuatrimestre del 2023?
17. ¿Qué otras oportunidades de mejora han identificado para superar los limitantes en la exportación de vino de mora hacia Estados Unidos en el tercer cuatrimestre del 2023? Si es así, ¿cuáles serían tus propuestas?
18. ¿Qué desafíos ha experimentado en los procesos logísticos de exportación de vino hacia Estados Unidos?