

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS**

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

**Análisis del potencial comercial para las PYMES
costarricenses que exportan desde el Pacífico hasta
Centroamérica, en el periodo del II cuatrimestre 2018**

Yareny Mata Fernández

SAN JOSÉ, MARZO, 2019

Tabla de contenido

Dedicatoria y Agradecimiento	1
Dedicatoria	1
Agradecimiento	1
Resumen Ejecutivo	2
Hojas del Tribunal Examinador	4
Declaración Jurada	5
CAPITULO I INTRODUCCION	1
Planteamiento del problema	1
Objetivos de la Investigación	2
Objetivo General	2
Objetivos específicos	3
Justificación de la Investigación	3
Antecedentes de la Investigación	4
Proyecciones de la Investigación	10
CAPITULO II: MARCO DE TEORICO	12
Comercio Internacional	12
Entidades Internacionales	12
Organización Mundial de Comercio	13
Secretaría de Integración Económica Centroamericana.....	13
Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo	13
Banco Centroamericano de Integración Económica	13
Banco Mundial	14
Comisión Económica para América Latina	14
Exportaciones e importaciones	14
Comercio en Costa Rica	15
Entidades de Comercio en Costa Rica.....	16
Promotora del Comercio Exterior.....	16
Ministerio de Comercio Exterior	16
Tratado de Libre Comercio	17
TLC Costa Rica y Centroamérica	17
Cámara de Exportadores de Costa Rica	17
Ministerio de Economía, Industria y Comercio	18
Pequeña y Mediana Empresa	18
Instituto Nacional de Aprendizaje	18

Normas ISO 9001-2015	19
PYME Costa Rica	19
Esencial Costa Rica	19
Ministerio de Hacienda	20
Servicio Nacional de Aduanas	20
Tecnología de Información para el Control Aduanero	21
Instituto Costarricense de Puertos del Pacífico	21
Zona del Pacífico	22
Puerto Caldera	22
Sociedad Portuaria de Caldera	23
Logística internacional	23
Transporte	23
Importancia económica del transporte	24
Medio de transporte	24
Transporte marítimo	24
Transporte terrestre	25
Transporte aéreo	25
Transporte multimodal	25
CAPITULO III: MARCO DE METODOLOGÍCO	27
Enfoque de la Investigación	27
Enfoque cualitativo	27
Método de la Investigación	27
Investigación – acción	28
Fuentes de Información la Investigación	28
Muestra	28
Fuentes Primarias	30
Fuentes Secundarias	30
Unidades de Análisis	31
Vías logísticas	31
Fortalezas y Alternativas	31
Instrumentos Utilización en la Investigación	31
Cuestionario	32
Entrevista	32
Proceso para la recolección y Análisis de Datos	33

CAPITULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	34
Unidades de análisis I: Vías logísticas	35
Categoría 1: Medio de transporte.....	36
Categoría 2: Infraestructura de puertos.....	38
Categoría 3: Saturación de puertos.....	39
Categoría 4: Recursos económicos para puertos	41
Categoría 5: Tarifas y costos del transporte internacional	42
Categoría 6: Seguridad de mercancías en el transporte internacional	44
Categoría 7: Tiempo de entrega en el transporte internacional	45
Categoría 8: Deficiencia en procesos informáticos	47
Categoría 9: Documentación y tramitología para las exportaciones terrestres	48
Categoría 10: Factores externos.....	50
Categoría 11: Exportación marítima: tránsito rápido	52
Categoría 12: Exportación marítima: desembarque de buques.....	53
Categoría 13: Exportación marítima: costos altos	55
Unidades de análisis II: Fortalezas y Alternativas	56
Categoría 1: Soporte por parte de entidades públicas y privadas	57
Categoría 2: Asesoría regular	59
Categoría 3: Sistema informativo ágil	60
Categoría 4: Oferta exportadora	62
Categoría 5: Oferta de servicios logísticos	64
Categoría 6: Diversificación de productos	65
Categoría 7: Calidad de productos	67
Categoría 8: Beneficios arancelarios	68
Categoría 9: Productos costarricenses	69
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	72
Conclusiones de la Investigación	72
Recomendaciones de la investigación	74
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	76
APÉNDICES	83

Contenido de Figuras

Imagen 1: Estructura de Ingresos y Presupuesto Ordinario 2019	42
Imagen 2: Barreras para el acceso al TIC	60
Imagen 3: Productos exportados en el 2017	63
Imagen 4: Principales destinos de exportación 2017	64
Imagen 5: Objetivos de Esencial Costa Rica	71

Contenido de Gráficos

Gráfico 1: Consideraciones para la Elección del Medio de Transporte	47
--	-----------

Contenido de Tablas

Tabla 1: Exportaciones e importaciones de Costa Rica en el 2018	15
Tabla 2: Desglose de las Entrevistas	29
Tabla 3: Unidades y Categorías de Análisis	34
Tabla 4: Cifras de América Central Según Medio de Transporte	37
Tabla 5: Movilización de TEU por puerto	54
Tabla 6: Exportaciones Costarricenses según destino exportable	57

Dedicatoria y Agradecimiento

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado a mi familia por haber sido mi apoyo a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida. A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

Agradecimiento

Me gustaría agradecer a la colaboración que muchas personas y colegas me han prestado durante el proceso de investigación de este trabajo. En primera instancia quiero agradecer a mis padres que me han brindado apoyo en este proceso y asimismo, agradezco infinitamente a mi hermana que con sus palabras me hacían sentir orgullosa de este logro.

De igual forma, agradezco a mi tutor de tesis, que gracias a sus consejos y correcciones hoy puedo culminar este trabajo. A los profesores y director de carrera que me han visto crecer como persona y profesional.

También quiero agradecer a la Universidad Internacional de las Américas y sus directivos por la organización del programa del Bachillerato en Comercio Internacional.

Resumen Ejecutivo

La presente tesina consiste en el análisis del potencial comercial para las PYMES costarricenses dedicadas a la exportación desde el Pacífico hasta Centroamérica, con el fin de dar a conocer los aspectos relevantes relacionados con el comercio internacional del país, para crear un contexto actualizado de la situación que estas empresas enfrentan para realizar sus procesos de exportación.

El objetivo principal de esta investigación es interpretar el potencial comercial y posibles fortalezas y debilidades que tienen las PYMES para poder dirigir sus exportaciones desde Puerto Caldera hasta algún país Centroamericano, utilizando la vía marítima la cual presenta ventajas como un rápido tiempo de tránsito al ser comprada contra una exportación por vía terrestre.

Las exportaciones costarricenses en su mayoría son realizadas vía terrestre cuando su destino es el MCCA, en esta investigación se dan a conocer las debilidades o fallas que se tienen al utilizar esta ruta, tal y como es la afectación de los factores externos, la falta de una infraestructura adecuada y la tramitología en frontera.

Las PYMES en Costa Rica tienen acceso a instituciones encargadas de asesorar y brindar apoyo en las áreas de necesidad que presente cada una, de igual manera todas las instituciones tienen diferentes maneras de brindar recursos a las PYMES como asesorías virtuales, información en las páginas web, capacitaciones, entre otras.

El país conforme al crecimiento comercial que se ha presentado en la última década, ha desarrollado maneras de sobresalir en los mercados, la marca país de Esencial Costa Rica es una ventaja que tienen los productos costarricenses para salir al mercado internacional y mostrarse como una mercancía que cuenta con valor agregado.

En una balanza del potencial comercial, las PYMES costarricenses tienen oportunidades y fortalezas para salir al mercado centroamericano, el cual es el principal destino de exportación del país; sin embargo, se debe tomar en cuenta las consideraciones de cuál es el medio de transporte

más óptimo según las necesidades y naturaleza de la mercancía, la ruta del pacifico es posible a pesar de las deficiencias de Puerto Caldera, por lo que cada exportador debe desarrollar su propio análisis de cual medio le ofrecerá las más beneficiosas condiciones.



Hoja del Tribunal Examinador

Tribunal Examinador

Esta tesis / tesina es aprobada por el Tribunal Examinador de la carrera de Comercio Internacional de la Universidad Internacional de las Américas, como requisito para optar por el grado de Bachillerato.

Grado Acad. y Nombre del Tutor(a)
Tutor(a)

Grado Acad. y Nombre del Lector(a)
Lector(a)

Grado Acad. y Nombre del Director(a)
Director(a) de carrera

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

Planteamiento del Problema de Investigación

Según un estudio realizado por la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (2011) sobre el estado actual de la integración, se revela que para el comercio en Centroamérica se presentó gran crecimiento interregional desde el período de conformación del Mercado Común Centroamericano (MCCA) en los años sesenta hasta el 2014 aproximadamente, debido al desarrollo del intercambio de bienes, servicios y productos entre los diversos países que lo integran.

Conforme al aumento en el movimiento de las salidas de bienes y servicios, los exportadores se dieron cuenta de que el mercado centroamericano no es capaz de dar abasto en los procesos a nivel logístico. Con este crecimiento surge la demanda de rutas, unidades de transporte y capital humano especializado, lo cual crea un cuello de botella logístico que tiene gran afectación a nivel comercial.

La posibilidad de acaparar oportunidades de negocio a nivel comercial en Centroamérica, se ve delimitada por la capacidad de contar con un proceso que brinde desempeño y eficacia para cumplir con plazos de entrega y tener un servicio logístico que no encarezca el producto cuando llegue a manos del consumidor final.

El centro de estudios de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (2018) realizó un estudio sobre el transporte en Centroamérica en que se indica que el MCCA presenta retos para su operatividad, no solo problemas en las rutas actuales, sino también presentan limitaciones de infraestructura, finanzas y procesos poco simplificados. Lo anterior mantiene las negociaciones internacionales en un constante estancamiento e impide obtener el mejor aprovechamiento de las alianzas comerciales entre los países de la región.

En vista de esta problemática algunos países han ido desarrollando alternativas para combatir las limitaciones logísticas. Una de las opciones que actualmente se está empezando a utilizar son las vías férreas y se ha optado por un mayor uso del recurso marítimo, pues ofrece un

intercambio en un tiempo óptimo y eficaz para mejorar la comunicación entre los países centroamericanos.

Costa Rica es un país que utiliza el transporte terrestre como su opción principal para la exportación de mercancías hacia la región, pero este recurso es el más volátil de todos, debido a que esta vía depende de la situación en la que se encuentre no solo el país de exportación, sino también del comportamiento de todos los países de la región, por lo tanto se debe estar desarrollando como opción secundaria en tránsito el recurso marítimo.

Según la Revista Suma (2018) entre los principales problemas con los cuales deben lidiar los exportadores están la falta de una adecuada política de tipo de cambio, la necesidad de mejora en infraestructura e inversión pública, mayor seguridad en exportaciones mediante escáneres, agilidad y acceso al financiamiento, simplificación de trámites, mayor seguridad jurídica, un departamento de control fitosanitario conforme a los mercados internacionales y formar parte de la Alianza del Pacífico.

El país cuenta con opciones aéreas, terrestres y marítimas, las cuales pueden conectar a toda la región centroamericana. Por tanto, esta investigación se centrará en la ruta del Pacífico y para ello, los exportadores antes de iniciar una nueva relación de negocios en el MCCA deben plantearse la pregunta: ¿Cuál es el posible potencial comercial para las PYMES costarricenses dedicadas a la exportación desde el Pacífico hasta Centroamérica en el período II cuatrimestre 2018?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

Interpretar el potencial comercial y posibles fortalezas y debilidades de las PYMES costarricenses dedicadas a la exportación desde el Pacífico hasta Centroamérica en el período II cuatrimestre 2018.

Objetivos específicos

Describir las vías logísticas utilizadas por las empresas costarricenses dedicadas a la exportación hacia Centroamérica.

Determinar las posibles fortalezas y alternativas actuales que poseen las empresas costarricenses al exportar desde el Pacífico hasta Centroamérica.

Justificación de la Investigación

La finalidad de la presente investigación se enfocará en el análisis del potencial comercial para las PYMES costarricenses dedicadas a la exportación desde la costa del Pacífico hasta Centroamérica. Este es un tema de interés debido a que Costa Rica busca el crecimiento y las aperturas comerciales; pero para ello se deben realizar mejoras a nivel interno y a nivel de procedimientos, rutas y logística.

Destino Negocio, el blog escrito por Paulise, L. (2015) detalla que la falta de conocimiento de las PYMES costarricenses sobre los procedimientos, formas, tipos y posibilidades para exportación es una traba para que estas empresas puedan conseguir un mayor rango a nivel comercial. Esto impide llegar a alcanzar la competitividad requerida en el mercado internacional, por lo tanto esta investigación pretende dar a conocer aspectos claves para la exportación a través del Pacífico hacia Centroamérica

Según un estudio realizado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2015) sobre el diagnóstico del ecosistema PYME en Costa Rica se revela que existen instituciones o programas de apoyo dedicados a dar asesoría a estas empresas a nivel de tecnologías, herramientas financieras o administración. Sin embargo, como indica la autora Muñoz (2015), “se requiere la colaboración, cooperación y toma de responsabilidades de parte de cada uno de los sectores y actores involucrados en la dinámica de trabajo y atención de la PYME en Costa Rica”, para que estas empresas logren posicionarse en el mercado internacional.

Según un estudio publicado en la página Web de Connect Americas (2016) se señala “atrasos en los tiempos de entrega, daños en la mercadería, desconocimiento de las normas internacionales y falta de experiencia para realizar trámites en aduanas son algunos de los problemas a los que se enfrentan las PYMES (pequeñas y medianas empresas) a la hora de exportar”, es decir, la falta de asesoría es parte de los factores que llevan a la mortalidad de las empresas.

El desarrollo de esta investigación será beneficiosa para poder contribuir a la sociedad con los resultados y los datos que se obtendrán a través de esta, se busca poder alcanzar los objetivos propuestos y aportar el conocimiento para complementar otras investigaciones existentes o bien ser un antecedente para el desarrollo de futuros estudios relacionados con el tema en investigación.

En este sentido, se pretende que el trabajo sea utilizado como un medio de consulta para conocer sobre el desarrollo de la logística enfocada en el recurso marítimo que posee Costa Rica, específicamente Puerto Caldera, y sus beneficios para el transporte de las mercancías mediante esta vía. Se busca persuadir la mente del exportador sobre las capacidades nacionales en las exportaciones marítimas, planteado como solución al problema del cuello de botella en las fronteras terrestres centroamericanas.

Asimismo, la importancia de esta investigación recae en crear un panorama de las situaciones, necesidades, fortalezas, debilidades y comportamiento del mercado para los actuales y futuros exportadores costarricenses que dirigen sus relaciones comerciales con destino hacia América Central y con esto se puedan preparar para el largo camino hacia la comercialización de sus bienes, servicios y/o productos a través de las rutas del Pacífico.

Antecedentes de la Investigación

El Banco Mundial en octubre del 2012 realizó un estudio llamado “Desarrollando el potencial exportador de América Central, el cual estuvo enfocado en el desempeño de las exportaciones centroamericanas como su objetivo principal de investigación. Se buscaba identificar los resultados que ha tenido en cada país de la región, para así analizar la competitividad

del sector exportador, comprender las limitaciones y su funcionamiento y, a partir de los resultados, poder sugerir políticas encaminadas a garantizar el comercio como motor de crecimiento económico para la región.

En la investigación que se realizó se muestra los resultados de las exportaciones de cada país de la región en un período determinado. Específicamente para Costa Rica se indica que en la década de los noventa hubo un aumento sustancial en las exportaciones, pero en las últimas décadas se ha cambiado la canasta de exportación de fruta, textil y verdura a la exportación de otros sectores como la tecnología y esto se ha convertido cerca del 50% de las exportaciones totales. Sin embargo, la mayor parte del porcentaje de estas exportaciones se debe a la Inversión Extranjera Directa y ha causado una falta de diversificación de las mercancías exportadas.

Costa Rica, a través de los años, se ha dado el lugar de ser un país con gran posibilidad de alianzas comerciales, ha evolucionado y diversificado el destino de las exportaciones, no solo a nivel de productos sino también de servicios. Las exportaciones costarricenses dependen de dos sectores, el de maquinaria/ electrónica y el de frutas/vegetales, lo que podría tomarse como un reto para nuevos comerciantes que tengan ideas de superación e innovación para adquirir y acaparar nuevos mercados internacionales.

En febrero del 2013, el Banco Mundial presentó un análisis denominado “Comercio y Logística en Centroamérica”, por Barbara Cunha y Felipe Jaramillo; cuyo objetivo general se centró en realizar una recopilación de varios análisis de comercio, logística e infraestructura preparados desde el 2010 por personal y consultores del Banco Mundial, en relación con el comercio que se ha desarrollado en la región en la última década y definió los aspectos importantes de los estudios de logística y cuestiones conexas en América Central.

Según la investigación, en la logística, las relaciones comerciales serán más intensas mientras exista mayor proximidad de fronteras, pero para el caso de América Central la relación comercial cuando son fronteras vecinas o compartidas el proceso desarrollado es más complicado, debido a que en general Centroamérica no cuenta con la infraestructura adecuada. Esta carencia crea cuellos de botella estructurales que se forman por el alto costo del combustible, la falta de vías

secundarias que se encuentren en buena calidad para el tránsito y en la mayor parte de los casos las unidades de transporte deben hacer un retorno sin carga.

Centroamérica no cuenta con un proceso logístico eficiente, por lo que los costos, según el análisis, pueden llegar a incrementar hasta un 50% el precio final de los productos. También, dependiendo de la naturaleza de las mercancías y el tiempo demorado en tránsito esto puede dañar la carga; un ejemplo de esto sería un producto perecedero que por un atraso en su ruta puede caer en pérdida total; la tramitología en los cruces de la fronteras y procedimiento conexos son una incertidumbre que requieren de un proceso de simplificación para generar grandes beneficios a los exportadores, quienes son los más afectados por todas las limitaciones.

La Secretaria de Integración Económica Centroamericana (SIECA) publicó un estudio sobre la Política Marco Regional de Movilidad y Logística (PMRML) realizado por el Director Regional de Transporte, Infraestructura y Logística, el señor Roberto Salazar en julio del 2017. El objetivo de esta política es transformar la región en un nodo logístico altamente eficiente para el tránsito de cargas y pasajeros. Dicha política se desarrolla en cuatro etapas y periodos, inició en octubre 2015 y su implementación está proyectada para terminar en el 2021.

La política busca que Centroamérica pueda avanzar en varios puntos que son de vital importancia; tales como la interdependencia económica para que estas sean abiertas y no dependan de otros países, vinculación jurídica para incrementar la eficacia y la competitividad de toda la región, el mandado político de los jefes de estado del Sistema de Integración Centroamericana (SICA) y reducir los costos logísticos para evitar retrasos en las fronteras, poder estipular una velocidad promedio de tránsito y controlar los retornos vacíos de las unidades de transporte.

En la parte logística, esta política busca que el recurso marítimo en Centroamérica sea más competitivo, que exista una mejora en las zonas portuarias para que el proceso de almacenamiento, distribución, carga y descarga sea más efectivo. Esto se plantea en conjunto con planes regionales que permitan una modernización de procesos y capacitaciones para contar con capital humano especializado, y así los exportadores posean más confianza para utilizar este medio no solo como secundario, sino que opten por realizar sus exportaciones por vía marítima como primera opción.

En enero de 2018, el periódico salvadoreño El Economista publicó un artículo escrito por Balcáceres titulado “La Región busca la mejor ruta logística”. La noticia pretende poner en un plano actual todas las opciones logísticas que poseen los distintos países de la región centroamericana y evidenciar la estructura logística que tienen en comparación con otros mercados, esto en vista de los evidentes atrasos bajo los cuales opera América Central a la hora de comercializar.

La región cuenta con una conexión de todo el continente, lastimosamente esa ventaja no se está aprovechando debido a que la integración regional ha sido un proceso sumamente retardado; sin embargo, algunos países se encuentran trabajando en mejoras. Por un lado, Guatemala, Honduras y El Salvador están en el proceso de la aplicación de Puerto Cortes y por otro, en Costa Rica con APM Terminals se encuentra la construcción de la terminal marítima de contenedores en Moín, Limón, aunque estos trabajos no serán suficientes para tener una logística eficiente sin que se realice una mejora de las aduanas para evitar los atrasos fronterizos.

En la noticia se destaca la importancia de poder desarrollar los puertos para la recepción de buques de grandes capacidades, ya que las sumas de dinero que las navieras deben pagar son elevadas en comparación con las tarifas terrestres. Ahora bien, solo Panamá cuenta con esta adaptación, lo que lo ha posicionado como un músculo logístico que tiene grandes beneficios para sus exportadores. No obstante, los demás países no se quedan atrás, ya que todos cuentan con planes para el desarrollo de sus puertos o bien aeropuertos para atraer a negocios comerciales potenciales.

El 17 de febrero de 2015, el Gobierno de la República de Costa Rica hace la publicación sobre la inauguración del nuevo muelle multipropósito en Caldera con lo que se busca posicionar a Costa Rica en un ámbito eficiente de logística y comercio internacional. Se pretende proveerlo con la capacidad de poder recibir buques del tipo portacontenedores, graneleros, transportes de vehículos, carga en general y turismo, convirtiéndolo en una ventaja para las exportaciones por rutas al Pacífico, las cuales pueden conectar con la región Centroamericana y expandirse a otros continentes.

Con la modernización de este puerto se busca ser más competitivo y eficiente en las operaciones de vapores, con un ahorro considerable para las navieras de aproximadamente treinta mil dólares diarios que se les cobra por mantenerse en el mar mientras se termina su operación y con esto también se verá beneficiado el consumidor final, ya que los costos disminuyen y el producto final no se encarece por malas maniobras. Además, el tiempo de espera de los buques disminuirán, ya que el muelle tendrá más capacidad y se podrá agilizar el proceso.

Este proyecto tiene como objetivo atraer más navieras que quieran ofrecer sus servicios a través de este puerto, lo cual genera más oportunidades de llegar a mercados distintos, al mismo tiempo que se traduce en una mejora para las oportunidades sociales y de empleo para los puntarenenses. Asimismo, se convierte en un atractivo para los turistas, pues vuelve la zona más competitiva y así ofrece beneficios y diversidad para las exportaciones que decidan enviar sus mercancías por vías marítimas, las cuales manejan tiempos de tránsito favorables para la exportación hacia Centroamérica.

El Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) junto con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en el 2016, realizaron un estudio llamado “Estudio de Aperturas de Mercado, Aspectos Claves” cuyo objetivo fue analizar qué tan amigable es el marco regulatorio para el comercio y la inversión. Además, pretendía identificar mejoras a las políticas relacionadas con el comercio, a fin de aumentar tanto la productividad como la competitividad de la economía y evaluar las barreras a la integración comercial en países miembros y países socios.

Las oportunidades de nuevos negocios en Costa Rica se ha basado principalmente en la atracción de Inversión Extranjera Directa y una liberación gradual del comercio, lo que ha permitido que la canasta de exportación tenga un poco de diversificación. La investigación citada concluye que los principales logros del país son la liberación del comercio con la disminución de aranceles, medidas armoniosas para mejorar la competitividad, el crecimiento anual constante del volumen de las exportaciones e importaciones y las reformas en el sector financiero y telecomunicaciones. Sin embargo, todavía se tienen muchos retos como promover vínculos entre

las diferentes empresas, aumentar recursos para la innovación y desarrollo de investigación y lograr una mayor integración en las cadenas de valor.

Para el beneficio de todos los exportadores costarricenses, COMEX es la entidad encargada de brindar el soporte para que se cumplan los procesos de la manera más estandarizada posible con un monitoreo de las regulaciones y leyes nacionales e internacionales para propiciar que las negociaciones se puedan llevar a cabo y, en conjunto con la OCDE, poder determinar diversos indicadores que funcionen como facilitadores del comercio con prioridad en los procesos fronterizos y dar un mayor aprovechamiento a los Tratados de Libre Comercio.

La Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), en octubre del 2017, presenta su análisis trimestral sobre la evolución de las exportaciones de bienes y servicios del país. En este se indica cómo ha sido el comportamiento individual de cada factor involucrado en el crecimiento en un el período de 12 meses de estudio, con el fin de poder brindar un panorama para los exportadores que actualmente se encuentran con negociaciones y aquellos que desean iniciar un proceso de comercialización.

Las exportaciones de bienes en el período de estudio mostraron un comportamiento positivo con una tasa de crecimiento alentadora, con un ritmo dinámico lo que es un buen indicador para para el inicio o desarrollo de las relaciones comerciales. Las tendencias de exportaciones costarricenses son los sectores que abarcan el equipo de presión médico y el sector agrícola, los cuales en los últimos trimestres son los que lideran las estadísticas y han mostrado un aumento constante en los períodos. La comercialización desde Costa Rica hasta la región también ha significado un crecimiento en conjunto positivo.

Con respecto a la exportación de servicios, el crecimiento en el último período es notable comparando con los cuatro períodos interanuales anteriores. Los sectores que presentan más movimientos ascendentes son los que están relacionados con el mercado del turismo y los servicios profesionales. A nivel de servicios las relaciones comerciales para estas importaciones tienen capacidad de ser comparadas con los grandes mercados como Asia y Europa, por lo tanto el país

tiene toda la capacidad para que los nuevos importadores puedan ingresar a la comercialización internacional de servicios.

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica (MEIC), en el 2018, desarrolló el informe de resultados de la III Encuesta Nacional de Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Costa Rica 2018. Se enfocó en los dueños o administradores de las empresas de diferentes tamaños y dedicadas a los sectores de actividad tales como construcción, manufactura, minas y canteras, servicios, agricultura, construcción, suministros y comercio con el fin de dar a conocer la situación actual de las PYMES en el país.

En el estudio relacionado con comercio internacional se descubrió que aproximadamente un 10.3% de las empresas ha realizado ventas hacia el exterior de los productos que distribuyen o venden, adicional a esto un 11.1% de estas empresas revelan que piensan en iniciar procesos regulares de exportación. Según la investigación, 10,5% son micros, el 10,2% son pequeñas y el mayor porcentaje de 24,8% son las medianas empresas, esto basado en un periodo futuro de 12 meses.

Entre los productos destacados que se indica en la encuesta lidera la exportación de servicios, en segundo lugar, la industria, equipo electrónico y en tercer lugar se destaca la madera. Entre los mercados potenciales para estas empresas se encuentra, en primer lugar, Centroamérica como un destino favorable para realizar su proceso de exportación, seguido en segundo lugar por Panamá. Se tomó en cuenta para la consideración de los resultados un periodo de 12 meses para iniciar el proceso.

Proyecciones de la Investigación

Se describirán las vías logísticas utilizadas por las PYMES costarricenses dedicadas a la exportación hacia Centroamérica, para ello se deberá determinar cuál es el medio de transporte de preferencia por los exportadores en Costa Rica con el fin de detectar el motivo que lo hace el más utilizado y cuáles son los factores a nivel de procedimiento aduanero y de logística que podrían impactar en las relaciones de negocios internacionales. Con ello, se pretende puntualizar las rutas o medios alternos que existen para un mayor aprovechamiento de los recursos accesibles.

Se determinarán las posibles fortalezas y alternativas actuales que poseen las empresas costarricenses al exportar desde el Pacífico hasta Centroamérica, para llegar a definir si existen factores que se encuentren debilitando el mercado de las exportaciones en el país y las medidas que se podrán llegar a corregir para que los exportadores no pierdan potenciales negociaciones internacionales. De igual manera, se indicarán los puntos que hagan rentable la salida de bienes y servicios a los diversos destinos de la región.

CAPÍTULO II: MARCO TEORICO

Comercio internacional

En la actualidad se encuentran distintas definiciones de comercio internacional y todas estas se centran en que se trata del intercambio de bienes, productos y servicios entre habitantes de dos o más países o regiones económicas. Además, no solo abarca el intercambio, sino también las negociaciones entre las partes involucradas en el proceso y su implicación frente a organismos controladores del libre comercio. El comercio internacional se desarrolla en países que cuentan con una economía abierta, esto quiere decir que realizan tanto importaciones como exportaciones.

Según Stampa (2009) el comercio internacional, se define como:

El conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales (p. 24).

Análisis del potencial comercial de las empresas costarricenses dedicadas a la exportación desde el Pacífico hasta Centroamérica en el período II cuatrimestre 2018

Dado que la presente investigación se enfocará en el potencial comercial de las PYMES costarricenses dedicadas a la exportación desde el Pacífico hasta Centroamérica, es importante definir los conceptos necesarios para su comprensión y se detallan en el siguiente apartado.

Entidades internacionales del comercio

Existen diferentes entidades encargadas de velar por el correcto desarrollo del comercio internacional y la armonía en las relaciones comerciales para que todos los procedimientos se estén desarrollando bajo el dictamen de las leyes y normas estipuladas. Entre las diversas organizaciones se pueden mencionar la OMC, SIECA y el Banco Mundial. (Centro Europeo de Postgrado, 2019).

Organización Mundial de Comercio

Organización Mundial de Comercio, es la entidad internacional que se encarga de crear las normas bajo las cuales se rige el comercio internacional entre los países, con el fin de colaborar con los exportadores e importadores de bienes, productos y servicios a que desarrollen las actividades de la manera más simplificada y correcta. (OMC, 2018).

Secretaría de Integración Económica para Centroamérica

SIECA es un órgano técnico y administrativo perteneciente a la Secretaría General del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), cuya función principal es velar por la correcta aplicación del protocolo Guatemala, es decir, el protocolo del Tratado General de Integración Económica Centroamericana. La misión de este organismo es “contribuir a la consolidación del proceso de integración económica centroamericana y su inserción a los mercados internacionales”, (SIECA, 2018).

Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo

COCATRAM es un organismo que corresponde a las políticas y lineamientos que rige la SIECA, entre los países miembros del organismo están Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, esta entidad tiene como misión “Ser una organización capaz de mantener el liderazgo en la gestión y promoción de políticas marítimas portuarias, ambientalmente sostenibles, integralmente seguras; con el propósito de convertir a Centroamérica en una región competitiva e integrada en el comercio marítimo mundial”.

Banco Centroamericano de Integración Económica.

BCIE surge como un apoyo financiero gracias a la integración y el desarrollo que presentaba Centroamérica, esta entidad tiene como misión “promover la integración económica y el desarrollo económico y social equilibrado de la región centroamericana, que incluye a los países fundadores y a los países regionales no fundadores, atendiendo y alineándose con los intereses de todos los socios” (BCIE, 2018), entre los países fundadores de este organismo están Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

Banco Mundial

Es una de las fuentes más importantes para el financiamiento y conocimiento para los países en desarrollo, y según el Banco Mundial (2019):

El Grupo Banco Mundial ofrece libre acceso a sus datos, conocimientos e investigaciones para promover la innovación y aumentar la transparencia en el ámbito del desarrollo, los flujos de asistencia y el financiamiento. El logro de estos objetivos se facilita mediante una serie de herramientas, programas y políticas.

Comisión Económica para América Latina

CEPAL es una institución que se creó con el fin de “contribuir al desarrollo económico de América Latina, coordinar las acciones encaminadas a su promoción y reforzar las relaciones económicas de los países entre sí y con las demás naciones del mundo. Posteriormente, su labor se amplió a los países del Caribe y se incorporó el objetivo de promover el desarrollo social”, (CEPAL, 2018), a pesar que su ámbito de colaboración es América Latina realiza constantes estudios del comercio internacional acerca de las regiones socioeconómicas, estudios los cuales se encuentran al alcance de los interesados.

Exportaciones e importaciones

Para el desarrollo del comercio internacional un factor de vital importancia son las exportaciones e importaciones que pueda realizar un país. Mediante estos los países pueden tener ingresos económicos y con la combinación de varios factores obtener una balanza de pagos y comercial con los países negociantes. Cuando se habla de importaciones se entiende como el ingreso de mercancías a un país provenientes del exterior, para su distribución, uso o consumo y el término de exportaciones se refiere a la salida del territorio aduanero, mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Daniels (2010) en cuanto a la exportación aporta lo siguiente:

La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo

hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que puede diversificar sus sedes de venta. (p. 714)

La Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) proporciona la siguiente tabla de exportaciones e importaciones realizadas para el periodo 2018.

Tabla 1: Exportaciones e importaciones de Costa Rica en el 2018

AÑO	2018	2018*
REGIMEN	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
REGION		
América Central	2,431,877.91	1,144,420.88
América del Norte	5,260,020.32	8,276,490.08
América del Sur	234,077.68	1,228,557.33
Asia	785,158.20	3,918,138.36
Caribe	481,418.29	67,218.35
Medio Oriente	23,550.49	118,142.73
Otros	34,178.40	497,625.36
Resto de Europa	102,526.42	366,121.32
Unión Europea	2,349,897.05	1,627,606.55
Grand Total	11,702,704.76	17,244,320.96

Fuente: PROCOMER (2019)

En la tabla se puede apreciar, a grandes rasgos, cómo el volumen de importaciones generales en el país supera el valor de los bienes, productos y/o servicios que fueron exportados en el periodo. Sin embargo, hay regiones que se pueden rescatar por tener una balanza positiva para Costa Rica tales como lo son América Central, El Caribe y la Unión Europea.

Comercio en Costa Rica

El comercio en Costa Rica ha cambiado a lo largo de las décadas, actualmente se opta por diversificar su canasta exportadora que inicialmente su fuerte era el sector agrícola y en la última década el sector de tecnología es el producto líder en las estadísticas de exportación proporcionadas por la Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER), también el país está enfocado en la atracción de Inversión Extranjera Directa.

La Embajada de Costa Rica ante el Gobierno de Bélgica, describe el comercio del país como:

La política comercial de Costa Rica dio un giro hace casi tres décadas cuando adopta un modelo de desarrollo basado en el comercio exterior. Es así como la diversificación de la oferta exportable, la búsqueda de nuevos mercados y la atracción de inversión extranjera han sido los ejes de su modelo de desarrollo.

El comercio exterior costarricense se basa, principalmente, en cuatro pilares: el sistema multilateral de comercio bajo el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Sistema de la Integración Económica Centroamericano (SIECA), los tratados bilaterales de comercio y los acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones. Es a través de estas plataformas que un país pequeño como Costa Rica ha logrado insertarse con éxito en la economía global.

Entidades de comercio en Costa Rica

En Costa Rica existen entidades y organismos de carácter ya sea público, privado o bien mixtas, que se encargan de brindar ayuda, asesoría o intervenir en el comercio internacional del país con el fin de facilitar y promover las exportaciones en el ambiente global, (Araya, E & Madrigal A., 2013). Entre ellas se pueden mencionar PROCOMER, COMEX y CADEXCO entre otras.

Promotora del Comercio Exterior

PROCOMER es la entidad nacional que se encarga de brindar apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de internacionalización de mercancías para acaparar oportunidades de negocio (PROCOMER, 2018). Esta institución se encarga de brindar asesoría y capacitación; así como, simplificar los procedimientos para las exportaciones y mantener actualizadas las cifras estadísticas relevantes para la toma de decisiones ante presentes o futuras negociaciones internacionales.

Ministerio de Comercio Exterior

COMEX es la entidad pública que busca crear estrategias de comercio exterior a largo, mediano y corto plazo; tiene como misión colocar a Costa Rica con excelencia en los mercados mundiales, con la visión de que el país llegue a contar con un modelo de comercio internacional inclusivo, articulado y sostenible, para ello la entidad piensa cumplir sus metas con transparencia, excelencia y compromiso.

COMEX es la encargada de negociar con las demás regiones acerca de los Tratados de Libre Comercio (TLC). Según PROCOMER (2018), se cuenta con “trece Tratados de Libre Comercio (TLC), estos acuerdos cubren cerca del 80% del comercio internacional del país”, adicional el país tiene catorce acuerdos bilaterales y varios TLC en negociación

Tratado de Libre Comercio

Un TLC es un acuerdo comercial que se realiza entre dos o más regiones para mutuo beneficio, se puede definir según la Organización Mundial de Comercio (2018) como:

un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes de los diferentes continentes o básicamente en todo el mundo. Eso consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios.

TLC entre Costa Rica y Centroamérica

Según COMEX (2019), “el Tratado General de Integración Económica Centroamericano entró en vigencia el 4 de junio de 196 para Guatemala, El Salvador y Nicaragua; el 27 de abril de 1962 para Honduras y el 23 de setiembre de 1963 para Costa Rica, según la Ley N°3150 del 29 de julio de 1963”.

Cámara de Exportadores de Costa Rica

CADEXCO es una institución privada sin fines de lucro conformada por empresas exportadoras, encargada de brindar apoyo a las compañías o personas costarricenses en el proceso de exportación buscando promover el comercio exterior en Costa Rica, a través de la búsqueda de

nuevos mercados para los sectores productos del país, velando porque se cumplan todas las normas según lo estipulado en la Ley General de Aduanas (CADEXCO, 2018).

Ministerio de Economía, Industria y Comercio

MEIC es una institución creada en 1977, cuya misión es apoyar el desarrollo económico y social por medio de políticas que faciliten el fortalecimiento de la competitividad de los sectores de industria, comercio y servicios. También brindan ese apoyo a las PYME velando por que se desarrollen los procedimientos de manera justa, regulada y con calidad. Además, proporciona estudios acerca de su campo de investigación, los cuales se encuentran disponibles en la página web.

Pequeña y Mediana Empresa

Según la página PYME Costa Rica (2018), se define a las pequeñas y medianas empresas (PYME) de la siguiente manera:

Se entiende por pequeñas y medianas empresas (PYMES) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica.

Las empresas se clasifican según actividad empresarial como industriales, comerciales y de servicios, utilizando la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU).

Instituto Nacional de Aprendizaje

El INA es una institución de carácter público dedicada al apoyo en diferentes áreas de la sociedad, tales como políticas de calidad, ambiental, comunicación, normal ISO 9001, hostigamiento sexual, información financiera y educación. Este ente tiene como misión formar, capacitar y certificar a personas físicas y jurídicas, para contribuir al crecimiento personal,

movilidad social, productividad y competitividad que permitan al país adaptarse a los cambios que el entorno exige.

Norma ISO 9001-2015

La normas ISO son normas internacionales de estandarización. Esta en específico tiene que ver con los sistemas de gestión de la calidad. Según lo define Barrantes (2014), “La familia de normas ISO 9000 ayuda a la organización a aumentar la satisfacción de su clientela para obtener productos que satisfagan sus expectativas y necesidades, a la vez que proporciona confianza de su capacidad para brindar productos que satisfagan los requisitos de manera coherente”.

El INA en conjunto con el MEIC tienen un servicio de apoyo a las PYMES en el que dan asesorías, publicación de eventos, noticias y también les permiten anunciarse. Con esas iniciativas surge la idea y nace “PYME Costa Rica”, una página totalmente centrada en las operaciones de estas pequeñas y medianas empresas.

PYME Costa Rica

Según describen en la página web de esta entidad (s.f.), “La página PYME.go.cr es un proyecto conjunto del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC); ente rector de las políticas públicas para el fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) con la colaboración de las instituciones que forman parte de la Red de Apoyo PYME”.

Esencial Costa Rica

Esta entidad surge con un posicionamiento en el público costarricense bajo el lema “La esencia sos vos, todos somos esencial COSTA RICA”. Utilizaban distintos medios para darse a conocer, entre ellos charlas y giras. Según se describe en la página Esencial Costa Rica (s.f.) se mueven bajo dos criterios:

Posicionamiento país: Mostramos características que nos describen como costarricenses: “Pura vida”, carismáticos, “empuchados”, especializados y talentosos.

Competitividad país: Con el objetivo de cumplir la promesa realizada al mundo, garantizamos que las empresas bajo el sello Marca País representen nuestros valores: Excelencia, Sostenibilidad, Innovación, Progreso social y Origen costarricense.

Ministerio de Hacienda

Es una entidad pública cuya su misión es la siguiente:

Somos la institución responsable de la recaudación de impuestos, la rectoría de la Administración Financiera, de la asignación de los recursos financieros a las entidades públicas y la administración de la deuda pública, por medio de una política fiscal sostenible, para contribuir a la estabilidad y crecimiento económico y social de los habitantes del país. (Ministerio de Hacienda, 2018)

Además, esta entidad está basada en los valores éticos de responsabilidad, transparencia, compromiso, eficiencia y honestidad.

El Ministerio de Hacienda está relacionado con la parte de comercio internacional del país, ya que a su cargo se encuentran distintas instituciones, tales como el Servicio Nacional de Aduanas. Además, maneja la parte de tributación, pago de impuestos de exportaciones e importaciones a través del sistema de Tecnología de Información para el Control Aduanal (TICA), así como también las sentencias en materia de aduanas.

Servicio Nacional de Aduanas

El artículo uno de la Ley General de Aduanas señala que dicha ley “establece el ámbito aduanero, regula las entradas y las salidas del territorio nacional, de mercancías, vehículos y unidades de transporte, también el despacho aduanero y los hechos y actos que deriven de él o de las entradas y salidas, de conformidad con las normas comunitarias e internacionales, cuya aplicación esté a cargo del Servicio Nacional de Aduanas”, el Servicio Nacional de Aduanas (SNA) tiene tres objetivos, los cuales son:

- Ejercer el control aduanero oportuno y eficaz, y la justa recaudación
- Fortalecer las capacidades de detección en operaciones de comercio exterior que atentan contra la seguridad y protección del país.
- Facilitar el ingreso y salida de mercancías, vehículos y personas del territorio nacional que se realizan producto del comercio internacional.

Tecnología de Información para el Control Aduanero

El TICA es un sistema diseñado por el Ministerio de Hacienda para el control y transmisión de toda la información aduanal. Este sistema comenzó a funcionar el 7 de julio de 2005 en la Aduana de Caldera, ese proceso involucró a 550 funcionarios de las aduanas y 1000 auxiliares de la función pública, según expresó el Ministerio de Hacienda.

Entre las funciones que tiene el TICA se encuentran:

- Recepción de carga de unidades de transporte
- Autorizaciones, cuotas, sanitarias, fitosanitarias, seguridad, entre otras
- Inscripción de vehículos
- Pagos electrónicos

Instituto Costarricense de Puertos del Pacífico

INCOP es una institución de carácter público la cual describe su misión así:

Somos la Autoridad Portuaria del Litoral Pacífico, impulsando el desarrollo del comercio internacional a través de una operación portuaria eficiente, segura y competitiva en beneficio del desarrollo económico, social y ambiental del país. Apoyamos la inversión en la actividad turística y la promoción en la provincia de Puntarenas.

Zona del Pacífico

Cuando se hace mención al Pacífico se puede entender como una zona socioeconómica de la costa central del Océano Pacífico. Algunas de las ciudades importantes de esta región son Puntarenas, Orotina, San Mateo, Miramar, Esparza, Jacó y Quepos. También, en el Pacífico se encuentra uno de los principales puertos del país, puerto Caldera.

Puerto Caldera

Este puerto inició su concesión el 12 de agosto de 2006, y según el INCOP (2018):

En la época colonial y hasta principios del siglo veinte, el puerto principal de la Vertiente del Pacífico de Costa Rica, lo era el Puerto de Caldera ubicado unos pocos Kilómetros al norte de las actuales instalaciones, donde se realizaban operaciones de carga y descarga en bahía mediante lanchas. Por razones de abrigo, conformación litoral y otros, en 1910 se construyó en la provincia de Puntarenas, aproximadamente veinte Kilómetros al noroeste de Caldera, un muelle sobre pilotes de madera y una pequeña bodega de almacenaje.

Para que un muelle pueda operar a nivel internacional debe tener una infraestructura que permita agilizar las operaciones de los buques que arriban diariamente, el INCOP (2018) aporta información sobre la infraestructura de este puerto que se detalla a continuación:

El muelle está construido sobre pilotes de acero, tabla estaca del mismo material y relleno. El relleno descansa sobre suelo original compuesto por piedra de 100 a 500 Kilogramos en su base y arena en la parte superior, mezclado con material de menor peso (...) La superficie está constituida por adoquines de concreto, con una capacidad soportante de tres toneladas por metro cuadrado, con excepción de las

áreas especializadas para el tránsito de contenedores, en que la capacidad soportante es de 20 toneladas por metro cuadrado.

Sociedad Portuaria de Caldera

Entidad pública que tiene como misión, “Promover la prestación de servicios portuarios seguros, modernos y eficientes, orientados a la satisfacción de nuestros usuarios, a través de talento humano competente, equipo especializado y mejoramiento continuo; generando rentabilidad para los accionistas, contribuyendo al desarrollo portuario del país y protegiendo el medio ambiente”.

La Sociedad Portuaria de Caldera (SCP) cuenta con una Política del Sistema Integrado de Gestión, la cual busca principalmente que la atención portuaria se realice de forma segura, moderna y eficiente. También cuenta con objetivos de seguridad que plantean una meta de un 90% de cumplimiento en garantizar la seguridad de la cadena de suministro.

Logística internacional

La logística internacional se puede ver como un proceso sistemático que busca el tránsito de productos, servicios o personas de la manera más eficiente. Si se relaciona con el ámbito del comercio internacional, la logística es uno de los factores claves para que el intercambio de bienes, productos y servicios sea posible y depende de este proceso para definir qué tan productivo puede ser un país o región a la hora de comercializar sus mercancías. Por tanto, puede decirse que se trata del “proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en el proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo” (Lamb & McDaniel, 2002, p. 383).

Transporte

El transporte surge de la necesidad que tiene la sociedad de movilizar carga y personas, es un proceso en el que intervienen partes como el transportista, la persona o mercancía a transportar y el medio de transporte que se utilizará. Asimismo, “una conceptualización más integral del transporte es la que lo define como aquella actividad que permite el desplazamiento de personas, materias primas y productos finales a través de las redes, diseñadas para cumplir con despachos en

tiempo y forma al menor costo posible, tanto a nivel local, nacional o internacional” (Cipoletta *et al.*, 2010 y González, 2016)

Importancia económica del transporte

En temas de comercio el transporte es un factor que influye en la posibilidad de comercializar a nivel internacional las mercancías, sin importar el tipo de transporte que se vaya a utilizar siempre tendrá una gran afectación de costos para la exportación, todo el transporte se encuentra delimitado por las capacidades de los países en cuando a infraestructura y agilidad de trámites, es decir, “el tiempo transcurrido desde que inicia el envío del bien hasta que finaliza el despacho aduanero comprende entre 50% y 30% del tiempo total del traslado de bienes, en el 25% de los envíos. Además, se estima que cada día de las mercancías en tránsito equivale a un arancel *ad valorem* que se ubica entre el 0,6 % y el 2,3 %” (Hummels y Schaur, 2012).

Medios de transporte

Las exportaciones se puedan realizar en transporte aéreo, marítimo o bien terrestre. En la actualidad, para las exportaciones costarricenses hacia la región Centroamericana el medio más utilizado es la ruta terrestre, cual posee distintas limitaciones para lograr conseguir una logística eficiente. Los modos de transporte son los sistemas a través de los cuales se transportan las mercaderías o personas y pueden ser aéreo, marítimo, fluvial, terrestre ferroviario, terrestre carretero, lacustre y multimodal; mientras que los medios son los vehículos en los que se realiza, por ejemplo, buques, aviones, camiones, trenes, entre otros (Bloch, 2012).

Transporte marítimo

Existen distintos tipos de transporte marítimo, ya sea para mercancías o bien personas. En el ámbito del comercio, los buques que se encuentran en el mercado son los graneleros, petroleros, portacontenedores, tipo tanque para las mercancías que sean líquidas, frigorífico y buque tipo “RoRo”, el cual es utilizado usualmente para el transporte de vehículos o mercancías que necesiten ser rodadas.

Costa Rica cuenta con puertos de acceso al Pacífico y el Caribe. El puerto principal para la presente investigación es el de Caldera, ubicado en la provincia de Puntarenas, que permite las movilizaciones de los distintos tipos de buques y cuenta con salida al océano Pacífico, el cual es uno de los más utilizados para la comercialización debido a que todos los países de la región Centroamericana cuentan con el acceso a este.

Transporte terrestre

En la actualidad el transporte por vía terrestre es el más utilizado en Costa Rica para la movilización de carga a nivel centroamericano. Conforme fueron creciendo las relaciones comerciales se reveló que existe menos eficiencia en el proceso logístico a través de este medio, pues los problemas de infraestructura y falta de vías secundarias para el tránsito han generado atrasos en el desarrollo de la comercialización.

La Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) presentó en agosto 2018 un informe sobre la importancia de la economía regional en el cual indica que para la región centroamericana el modo de transporte más común es el terrestre, el cual presenta altos costos explicados por cinco elementos clave: (a) dificultad en acceso al crédito, (b) altos precios y consumo del combustible, (c) altos costos de seguridad, (d) largos tiempos de viaje y (e) problemas de viajes de retorno vacíos (*backhauls*). El monto de costo para el transporte carretero oscila entre el 30-35% sobre los costos logísticos totales en Centroamérica, los datos o (World Bank, 2012).

Transporte aéreo

El transporte aéreo o también llamado por avión se define según Iglesia (2003) como “el servicio de trasladar de un lugar a otro, pasajeros o cargamento, mediante la utilización de aeronaves”. Este tipo de transporte a lo largo de años ha cambiado su funcionalidad, ya que en un principio se pensaba que su uso únicamente era el transporte de pasajeros, pero en la actualidad se transportan diversos tipos de mercancías. Según Bloch (2012) el transporte aéreo es el más rápido, seguro y apto para mercancías que necesitan ser trasladadas rápidamente o bajo algún resguardo especial por su valor, tiempo de vida o fragilidad.

Transporte multimodal

Según Ospina (2015) el transporte multimodal se define como el “movimiento de mercancías en una misma unidad o vehículo, usando sucesivamente dos o más modos de transporte sin manipular la mercancía en los intercambios de modo”. Este tipo de transporte ha tenido gran aceptación a nivel mundial debido a las reducciones de los costos y por ser una alternativa para cubrir la alta demanda que se ha generado en el comercio.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque de la investigación

Enfoque cualitativo

En el libro metodología de la investigación de Hernández, Fernández y Baptista (2014), se indican los usos del tipo de enfoque cualitativo, y señala que este

(...) se selecciona cuando se busca comprender la perspectiva de los participantes (individuos o grupos pequeños de personas a los que se investigará) acerca de los fenómenos que los rodean, profundizar en sus experiencias, perspectivas, opiniones y significados, es decir, la forma en que los participantes perciben subjetivamente su realidad. También es recomendable seleccionar el enfoque cualitativo cuando el tema del estudio ha sido poco explorado, o no se ha hecho investigación al respecto en algún grupo social específico. El proceso cualitativo inicia con la idea de investigación.

Según Barrantes (2013), un paradigma se puede definir como “un aspecto indispensable para definir la forma en la que esta se desarrolla, ya que determina nuestras acciones y se convierte en un mediador de la forma en la que pensamos y actuamos en este proceso” (p. 75). El paradigma naturalista tiene sus principios en la filosofía entre finales del siglo XIX y comienzos del XX, diversos filósofos Dilthey, Ricken, Schutz, Weber proponen la singularidad de los objetos propios de las ciencias sociales y de la relación entre sujeto y objeto, como justificación para el desarrollo de propuestas epistemológicas y metodológicas alternativas al positivismo.

Método de la investigación

El libro Metodología de la investigación de Hernández, Fernández y Baptista (2014) define al diseño de una investigación “como un marco interpretativo que va surgiendo desde el planteamiento del problema hasta la inmersión total y el trabajo de campo”. Esta debe ser una

planificación de lo que se quiere lograr en los objetivos planteados, el diseño debe ser cuidadoso para lograr una investigación de calidad. Según Douglas (1991), “si se trata de un diseño estratégico el mismo debe tener en cuenta la estructura del diseño, y todos los aspectos concernientes a la recolección de datos, incluido el tipo de mediciones a realizar y la frecuencia de las mismas” .

Investigación – acción

La investigación – acción se utiliza en los paradigmas cualitativos, según Bergendahl (2001) “la principal tarea de la teoría es emancipar a la gente para que construya a través de su propia practica su entendimiento del mundo” (p. 368). Este diseño metodológico permite actuar sobre los problemas para proponer soluciones con mayor racionalidad y juicio teniendo entendimiento de estas. Sandín (2003), citado por Hernández *et al.* (2014) señala acerca de esta forma de investigación que

(...) pretende, esencialmente, propiciar el cambio social, transformar la realidad (social, educativa, económica, administrativa, etc.) y que las personas tomen conciencia de su papel en ese proceso de transformación. Por ello, implica la total colaboración de los participantes en: la detección de necesidades (ya que ellos conocen mejor que nadie la problemática a resolver), el involucramiento con la estructura a modificar, el proceso a mejorar, las prácticas que requieren cambiarse y la implementación de los resultados del estudio.

Fuentes de información de la investigación

Muestra

En el desarrollo de investigaciones, la muestra es un factor esencial para la obtención de datos confiables. Hernández *et al* (2008) definen la muestra de la investigación como “un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia” (p. 562). En un proceso cualitativo esta puede ser ajustada y su tamaño no es tan importante, debido a que el interés del investigador no es el volumen de los datos obtenidos, sino de la profundidad de estos.

Según Hernández *et al.* (2014), “en las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador”. La muestra se refiere al grupo de individuos sobre el cual se recolectarán datos. En la tabla 10 se presentan las entrevistas realizadas indicando la institución o lugar al que representan y el porqué de la elección.

Según Henderson (2014), “el arte de elaborar el estado del arte en una investigación” define los distintos tipos de fuentes” (p. 5). En el desarrollo de una investigación la información y datos se pueden obtener mediante diversos tipos de fuentes, entre las cuales encontramos las fuentes primeras y secundarias.

Tabla 2: Desglose de las entrevistas

Entrevistado	Institución	Por qué
Entrevistado 1	Sociedad Portuaria de Caldera	La institución tiene contacto directo con la zona de Caldera, por lo tanto, tiene conocimiento de la realidad portuaria.
Entrevistado 2	Instituto Costarricense de Puertos del Pacífico (INCOP)	La institución maneja reportes de los trabajos que se estén realizando o se van a realizar en cuanto a mejoras en los puertos.
Entrevistado 3	Hapag-Lloyd	Una naviera importante que podría brindar la perspectiva de como es el transporte en cuando a tramitología nacional y regional
Entrevistado 4	Ministerio de Comercio Exterior (COMEX)	COMEX maneja el conocimiento técnico sobre regulaciones y normas internacionales
Entrevistado 5	Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER)	Esta institución podría brindar los datos de cómo se está comportando las exportaciones a nivel

		regional de las diversas mercancías
Entrevistado 6	Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO)	CADEXCO maneja el reporte de las empresas que operan actualmente.
Entrevistado 7	PYME	Observar la perspectiva del mercado internacional específicamente un exportador hacia la región Observar la perspectiva del mercado internacional específicamente un exportador hacia la región
Entrevistado 8	PYME	Observar la perspectiva del mercado internacional específicamente un exportador hacia la región
Entrevistado 9	Exportador importante	Observar la perspectiva del mercado internacional específicamente un exportador hacia la región
Entrevistado 10	Exportador importante	Observar la perspectiva del mercado internacional específicamente un exportador hacia la región

Fuente: Elaboración propia, con datos obtenidos de la investigación (2018)

Fuentes primarias

Las fuentes primarias utilizadas son libros, artículos de revistas científicas y ponencias o trabajos presentados en congresos, simposios, o eventos similares, según Hernández *et al.* (2010), otras fuentes primarias son, antologías, monografías, tesis, documentos oficiales, reportes organizacionales, artículos periodísticos, testimonios de expertos, documentos y foros entre otros de la misma clase de formalidad, para la presente investigación se utilizarán datos obtenidos a través de instituciones como, el Banco Mundial, Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, Secretaría de Integración Económica, mediante la información que puedan aportar las empresas y personas con amplio conocimiento en el tema de estudio.

Fuentes secundarias

En una investigación también se puede obtener información a través de fuentes secundarias que según Hernández *et al.* (2010) “son compilaciones, resúmenes y listados de referencia publicada en un área de conocimiento en particular” (p. 23).

Unidades de análisis

Vías logísticas

Cuando se hace referencia a vías logísticas se deben indicar las rutas que actualmente los exportadores están utilizando para la salida de productos, bienes y servicios desde Costa Rica hasta Centroamérica. Con ello se puede determinar la más utilizada y así realizar una comparación de costos, tiempos de tránsito, atrasos recurrentes o habituales e indicar las deficiencias que existen en el país según las opiniones de los exportadores. Con los resultados que se obtendrán se puede llegar a definir si se está exportando a través de la ruta que brinde el mayor potencial para las relaciones comerciales internacionales según el tipo de mercancías que se están exportando, así como saber si esta es beneficiosa para el exportador.

Fortalezas y alternativas actuales

Para los exportadores costarricenses actuales y futuros se debe definir un panorama de cuáles son las posibles fortalezas y oportunidades que tienen en el mercado actual en relación con el apoyo y asesoría que puedan recibir las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de las instituciones nacionales en todo el proceso para tener éxito en sus exportaciones y negociaciones internacionales.

Instrumentos utilizados en la investigación

Cuestionario

Según Pérez (1991) “el cuestionario consiste en un conjunto de preguntas, normalmente de varios tipos, preparado sistemática y cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación o evaluación, y puede ser aplicado en formas variadas, entre las que destacan su administración a grupos o su envío por correo” (p. 106). Según Fox (1981), se considera que

Al utilizar esta técnica, el evaluador y el investigador tienen que considerar dos caminos metodológicos generales: estar plenamente convencido de que las preguntas se pueden formular con la claridad suficiente para que funcionen en la interacción personal que supone el cuestionario y dar todos los pasos posibles para maximizar la probabilidad de que el sujeto conteste y devuelva las preguntas.

Para el desarrollo del cuestionario el elemento base y más importante es la formulación de las preguntas, según Sudman y Bradburn (1982), “es el elemento esencial para maximizar la validez de los datos obtenidos en la evaluación o en la investigación por encuesta”. Ahora bien, para la redacción de las preguntas existen reglas básicas, para ello Bravo (1988) apunta “que no se pierdan nunca de vista de los objetivos de la investigación y que, previamente a la formulación de cada pregunta, nos preguntemos sobre la necesidad y oportunidad de la misma, y sobre el grano en que nos servirá para lograr los objetivos propuestos” (p. 317).

Entrevista

Según Denzin y Lincoln (2005), citando a Vargas (2012), la entrevista es “una conversación, es el arte de realizar preguntas y escuchar respuestas”. Existen diversos tipos de entrevistas que van a depender del fin o los datos que se deseen obtener a través de esta, las entrevistas estructuradas y las entrevistas no estructuradas.

Las preguntas de la entrevista se centran para obtener respuestas que contenten las interrogantes de la investigación propuesta. Según Amador (2009), una entrevista de investigación “es un sistema de obtención de información oral, que puede darse en uno o varios sentidos, ya que puede ser tomada como una conversación entre el investigador y el sujeto de estudio”.

La entrevista es una técnica usada por los investigadores para la recolección de información sobre un tema objeto de estudio. Se apoya de las interrogantes establecidas en el cuestionario. Debido a que el enfoque del presente estudio es de carácter cualitativo, la entrevista es más íntima, esto quiere decir que es flexible y no estructurada o abierta. Se fundamentan en una guía general de contenido y el entrevistador posee toda la flexibilidad para manejarla. (Hernández *et al.*, 2014, p. 403).

Proceso para la recolección y análisis de datos

El proceso para la recolección de datos, según lo expresan Hernández *et al.* (2014), “sucede en ambientes naturales y cotidianos para los entrevistados. Es el investigador quien mediante una técnica recolecta los datos y no solo analiza, sino que también resulta como un medio de obtención de la información”. (p. 397)

De acuerdo con Ballestrini (2016), en el proceso de la investigación “una vez que se plantea el proceso de investigación, los objetivos y las bases teóricas se debe iniciar con el proceso de la recolección de datos para el estudio y luego de obtener la cantidad suficiente se debe iniciar el análisis de estos”.

Igualmente, “para el enfoque cualitativo, al igual que para el cuantitativo, la recolección de datos resulta fundamental, solamente que su propósito no es medir variables para llevar a cabo inferencias y análisis estadístico” p.408, también nos indica que “la recolección de datos ocurre en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes o unidades de análisis. En el caso de seres humanos, en su vida diaria: cómo hablan, en qué creen, qué sienten, cómo piensan, cómo interactúan, etcétera” (Hernández *et al.*, 2014, p. 409).

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el presente capítulo se desarrolla el análisis de los resultados obtenidos mediante entrevistas aplicadas a una muestra seleccionada de personas con conocimientos acerca de Comercio Internacional. El capítulo está organizado de la siguiente forma, primero, se muestra una tabla de las categorías que se obtuvieron por cada unidad de análisis en estudio, dichas unidades corresponden a los contenidos de los dos objetivos específicos de la investigación, que vienen darle respuesta al objetivo general de esta.

La segunda parte del desarrollo del capítulo se encarga de describir y analizar cada una de las categorías estipuladas en la tabla. El análisis se realiza con lo expresado por las fuentes de información con la teoría que se expresa en el capítulo II. Una vez que se describe y se analiza cada una de las categorías de las unidades de análisis, se efectúa un apartado de interpretación, esto para darle respuesta al problema de investigación planteado en el capítulo I.

Tabla 3. Unidades y categorías de análisis

Unidad de análisis	Categorías
Vías logísticas	1. Medio de transporte
	2. Infraestructura de puertos
	3. Saturación de puertos
	4. Recursos económicos para los puertos
	5. Tarifas y costos del transporte internacional
	6. Seguridad de las mercancías en el transporte internacional
	7. Tiempo de entrega
	8. Deficiencia de procesos informáticos en exportaciones terrestres
	9. Documentación y tramitología en exportaciones terrestres
	10. Factores externos
	11. Transito rápido
	12. Desembarque
	13. Altos costos
Fortalezas y alternativas actuales	1. Soporte por parte de entidades
	2. Asesoría regular

3.	Sistema informativo ágil
4.	Oferta exportadora
5.	Oferta de servicios logísticos
6.	Diversidad de productos
7.	Calidad del producto
8.	Beneficios arancelarios
9.	Productos costarricenses

Fuente: Elaboración propia, con datos obtenidos de la investigación (2019)

Unidad de análisis I: Vías logísticas

Esta unidad se centrará en adquirir el conocimiento basado en la manera operativa que tiene Costa Rica en la actualidad para la realización de las exportaciones hacia el mercado Centroamericano. Mediante las respuestas de los entrevistados se pretenderá conocer cuál es el medio de transporte que los exportadores están eligiendo para sus procesos, así también poder conocer cuáles son las carencias, debilidad y fortalezas que tiene el transporte terrestre y el marítimo.

Al hablar de recursos logísticos o vías logísticas se hace referencia a los medios que se utilizan para el traslado de los bienes, productos o servicios para llegar al cliente final y satisfacer las necesidades para las cuales la mercancía fue diseñada. Según Andino (2007), la logística se define como, “el arte de gestionar eficaz y eficientemente el manejo y distribución del flujo de bienes existentes entre proveedores y clientes, cuales quieran que sean estos” (p. 77).

Una vía logística, de acuerdo con Andino (2007), se entiende como el “conjunto de medios, operaciones y agentes necesarios para mantener el flujo de bienes entre proveedores y clientes”, (p. 78). Siguiendo esta descripción se puede aterrizar en la importancia de que el procedimiento en una vía logística debe ser eficiente, fluido y transparente para poder realizar todas las operaciones logísticas de la manera más eficaz desde el primer momento de contacto con la mercancía hasta su entrega.

Con los conceptos claros y con la encuesta realizada a los entrevistados se procederá con el desarrollo de la unidad de análisis, a través de diferentes categorías que se obtuvieron de las respuestas de dicha entrevista se realizará un análisis profundo de cada una de las categorías.

Categoría 1: Medio de transporte

Descripción

Según lo indicado en las entrevistas aplicadas a personas de distintas entidades del sector público y privado, las cuales poseen conocimiento del tema, se logró extraer la presente categoría, en la cual los entrevistados señalan el medio de transporte más utilizado en Costa Rica para la exportación hacia Centroamérica. Las siguientes son las frases de los entrevistados:

- ✓ *“Debido a que me desempeño en esta área he podido ver el volumen de movimiento de cargas en los puertos por lo que el transporte más utilizado es el marítimo”.* (Entrevistado 1)
- ✓ *“Por la cercanía de la región yo opino que es aéreo”.* (Entrevistado 2)
- ✓ *“Terrestre por medio de camiones y contenedores”.* (Entrevistado 3)
- ✓ *“Cuando nos referimos movimientos de cargas hacia Centroamérica la opción 1 en transporte es terrestre.”* (Entrevistado 4)
- ✓ *“PROCOMER, en su búsqueda constante de herramientas al servicio del empresario, ha puesto a su disposición el portal estadístico de Comercio Exterior, este brinda información estadística de exportación e importación, y puede ser accedida en las 24 horas del día”.* (Entrevistado 5)
- ✓ *“Aéreo para la movilización de cargas pequeñas, terrestre para movimientos FCL”.* (Entrevistado 6)
- ✓ *“La elección más frecuente en Costa Rica es terrestre por factor costos”.* (Entrevistado 7)
- ✓ *“Sería el transporte vía terrestre. De hecho, solo Nicaragua representa casi el 40% de las exportaciones, luego le siguen Panamá, Guatemala, El Salvador y Honduras, en ese orden”.* (Entrevistado 8)
- ✓ *“Sin lugar a duda es el transporte terrestres por costos”.* (Entrevistado 9)

✓ “Terrestre” (Entrevistado 10)

Análisis

En Costa Rica para la movilización de cargas exportables se cuenta con tres medios de transporte usuales cuando el destino es un mercado en Centroamérica, los cuales son terrestre, marítimo y aéreo. La cercanía entre la región permite que cualquiera de las tres vías logísticas sean aceptadas y aptas para el transporte; sin embargo, dependiendo de la naturaleza de las mercancías, costos, tiempos, negociaciones y otros factores, los exportadores suelen tener su opción de confianza.

Cuando se hace referencia a medio de transporte se puede entender como “la necesidad de transportar productos entre distintos países de origen y destino, esto se crea por las relaciones comerciales internacionales entre un comprador y un vendedor”, esto según los transportistas Stock Logistic (2009). Por lo tanto, se debe elegir el medio de transporte ideal que ofrezca una movilización ágil, rápida y correcta.

Según los entrevistados, el medio de transporte más utilizado para la movilización de cargas hacia Centroamérica es el terrestre, ya que con este medio se puede llegar a cualquier país de la región. No obstante, para cargas pequeñas de poco volumen la opción aérea es la número uno en elección, datos que se respaldan con la siguiente estadística brindada por la Promotora del Comercio Exterior para el período de 2015 a enero 2019:

Tabla 4: Cifras de América Central según Medio de Transporte



		2015	2016	2017	2018	2019*
REGION	MEDIO TRANSPORTE					
América Central	Aéreo	118,963.48	118,164.39	120,312.56	132,471.88	11,206.14
América Central	Marítimo	80,051.49	83,147.01	62,110.30	135,635.44	4,372.11
América Central	ND	3,276.82	7,346.23	6,700.07	16,380.01	464.45

América Central	Terrestre	2,110,386.38	2,090,196.43	2,201,967.63	2,147,390.58	183,719.65
América Central Total		2,312,678.17	2,298,854.07	2,391,090.57	2,431,877.91	199,762.35

Fuente: Promotora del Comercio Exterior (2019)

Categoría 2: Infraestructura de puertos

Descripción

Según el Banco Mundial (2017), “una infraestructura bien desarrollada reduce el efecto de la distancia entre las regiones, integra el mercado nacional y lo conecta a bajo costo con los mercados de otros países y regiones. Además, la calidad y la extensión de las redes de infraestructura impactan significativamente en el crecimiento económico y reducen las desigualdades de ingresos y la pobreza en una variedad de formas”. La puntuación en infraestructura portuaria para Costa Rica es de 3.40 en el 2017.

Se consultó a los entrevistados sobre si los puertos están operando al ritmo que el exportador necesita y sus respuestas sobre infraestructura fueron:

- ✓ *“No, tienen altas deficiencias a nivel de desarrollo en infraestructura, lo que produce una baja capacidad para poder atender mayor capacidad de acciones o movimientos portuarios”.* (Entrevistado 2)
- ✓ *“No, el país tiene puertos de siglo pasado, tiene una recesión a nivel de infraestructura, la mayor parte de la región ha avanzado mientras los puertos se quedan rezagados, a diferencia de Limón gracias a la última remodelación”.* (Entrevistado 4)
- ✓ *“Les falta mucho a nivel de infraestructura, procedimientos, economía, finanzas y servicios especializados brindados por personal altamente capacitado en el mundo del comercio internacional”.* (Entrevistado 6)
- ✓ *“No. Empezando por el distanciamiento entre el Gobierno y los principales puertos de Caldera y Moín. Y segundo, pero no menos importante la infraestructura, tecnología y talento humano están muy rezagados en comparación con otras naciones. Muchos embarques tienen que esperar a ser atendidos y ya por otras directrices deciden no esperar y seguir hasta el puerto más cercano, haciendo que el país gestione más trámites de los necesarios”.* (Entrevistado 8)

- ✓ *“Japdeva & SPC no están a la altura de los grandes puertos en infraestructura, podría decirse que a años luz; sin embargo, gracias a la apertura de APM terminales estaremos a la altura”.* (Entrevistado 10)

Análisis

La infraestructura para un puerto es su principal fuente de sobrevivencia, la infraestructura de puerto Caldera ha sido un proyecto del gobierno a través de los años, el cual necesita mejoras para poder operar mayor cantidad de buques en el día y permitirle desarrollar sus funciones con mayor velocidad y eficacia. Parece ser que lamentablemente este puerto no se encuentra al nivel que el país necesita para alcanzar una mayor productividad.

Según la noticia del periódico nacional La República (2017), “el sector naviero costarricense creció un 5% en el último año. Sin embargo, enfrentan tres graves problemas: carreteras colapsadas por deficiente infraestructura vial y la restricción vehicular para el ingreso de equipo pesado, así como la inseguridad, aseguró Edgardo González, presidente de la Cámara Nacional de Armadores y Agentes de Vapores”. Sin embargo, en diciembre 2018, el INCOP y la Sociedad Portuaria de Caldera (SCP) presentaron un proyecto en el que expresaron lo siguiente: “Esta inversión de \$150 millones, con plazo de dos años, convertiría a Caldera en el puerto más profundo del país con 16 metros de fondo, lo que permitiría reducir el tiempo de espera de buques, que en algunos casos es hasta de 5 días. También bajarían los costos de productos importados y exportados”.

La remodelación y cambios en la infraestructura de Puerto Caldera es un beneficio para importadores, exportadores y para el país en general, ya que con una mejor y más eficiente operación portuaria diaria mayores serían las recaudaciones para el gobierno, más ágiles los procesos de recepción y despachos de buques evitando atrasos y atascos en puerto.

Categoría 3: Saturación de puertos

Descripción

Al hablar de saturación de puertos se debe entender el concepto de saturar, el cual según la Real Academia Española se define como “llenar de modo que exceda”. Plasmado en el ámbito de

comercio internacional y logística se comprende como la imposibilidad de un puerto en dar abasto para atender las operaciones de todos los buques que lleguen en un momento o tiempo determinado.

Según los entrevistados, se obtiene los siguientes datos ante la pregunta de ¿Cree que los puertos de Costa Rica están operando al mismo ritmo del crecimiento industrial y comercial que los exportadores necesitan?:

- ✓ *“No, porque hay una saturación por mucho movimiento de contenedores de tanto de salida como de entrada en los puertos”. (Entrevistado 7).*
- ✓ *“No. Empezando por el distanciamiento entre el Gobierno y los principales puertos de Caldera y Moín. Y segundo, pero no menos importante la infraestructura, tecnología y talento humano están muy rezagados en comparación con otras naciones. Muchos embarques tienen que esperar a ser atendidos y ya por otras directrices deciden no esperar y seguir hasta el puerto más cercano, haciendo que el país gestione más trámites de los necesarios”. (Entrevistado 8)*
- ✓ *“El principal problema que se encuentra en los puertos son sus operaciones, ya que muchos buques no logran hacer la operación de arribo en el tiempo establecido por la saturación del puerto”. (Entrevistado 9)*

Análisis

El INCOP (2018) señaló acerca de la situación de este puerto lo siguiente:

La situación de Puerto Caldera está igual que 12 años atrás, antes de que se concesionara la operación de los servicios portuarios, pues está saturado y colapsado, mientras que los puestos de atraque y desatraque de barcos no dan abasto para el tamaño de buques que deben ser atendidos.

Entre los problemas que afronta la terminal portuaria está que se requieren más puestos de atraque y de mayor profundidad, al menos 14 metros, para atender barcos de mayor calado.

El presidente del INCOP, Rivera, expresó que la espera sobre el mar es de 5 a 6 días, “INCOP cometió un error que fue no haber previsto hace unos cinco años lo que iba a pasar, el no haber proyectado el crecimiento de la carga y decir que en el 2018 el puerto va a estar saturado y hay que hacer algo”.

Categoría 4: Recursos económicos para los puertos

Descripción

Para la mejora o satisfacción de necesidades que tiene el puerto de Caldera se debe manejar un programa para la utilización de recursos económicos y en los cuales obras o proyectos se van a utilizar esos recursos, es decir, la planificación de cualquier obra que se vaya a realizar debería estar totalmente planificada y aprobada por las entidades que se encuentren involucradas.

Según los entrevistados, al respecto de esto señalan que

- ✓ *El principal problema radica en la falta o bien la mala distribución del dinero, es decir, la problemática en el atraso de los puertos es meramente financiera debido a que las sumas de dinero recaudadas por los puertos es exorbitante sin embargo esto no se ve reflejado a nivel portuario. (Entrevistado 1)*

- ✓ *No, ya que muchas veces por falta de recursos económicos o personal se dan trabas en los procesos de exportación. (Entrevistado 3)*

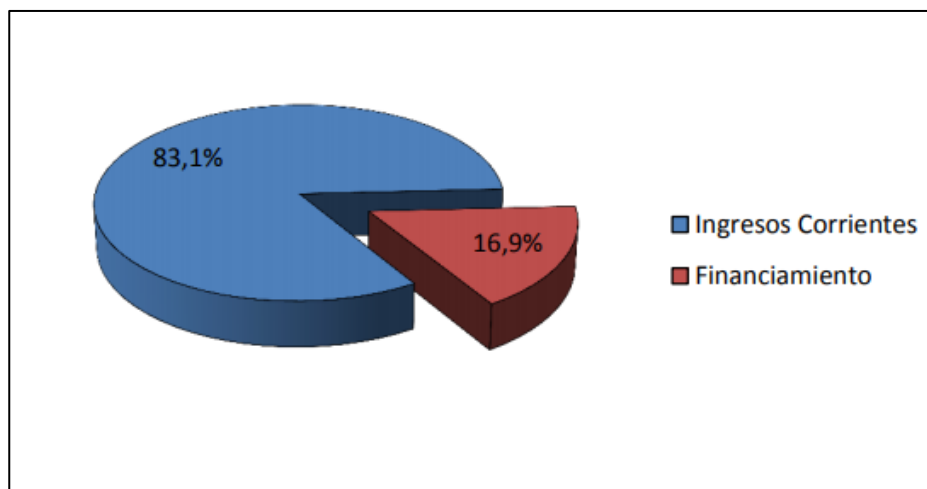
- ✓ *Les falta mucho a nivel de infraestructura, procedimientos, economía, finanzas y servicios especializados brindados por personal altamente capacitado en el mundo del comercio internacional. (Entrevistado 6)*

Análisis

Para la aprobación de utilización de los recursos económicos de los puertos, el INCOP genera el informe de presupuesto ordinario el cual se realiza anualmente, con el fin de verificar el cumplimiento de las disposiciones contenidas en las Directrices Generales de Política

Presupuestaria, Salarial, Empleo, Inversión y Endeudamiento vigentes. Este informe brinda el siguiente dato sobre la estructura de ingresos y presupuesto ordinario 2019:

Imagen 1: Estructura de Ingresos y Presupuesto Ordinario 2019



Fuente: STAP con base en el presupuesto ordinario 2019 de INCOP (2019)

Según el INCOP (2019):

La mayor fuente de recursos son los Ingresos corrientes, específicamente Ingresos no tributarios que representan un 83,1% (¢8.066,4 millones) y proceden en su mayoría de Derechos administrativos que representan un 57,9% (¢5.621,9 millones) de los diferentes servicios que brinda el INCOP al Sistema Portuario, siendo la mayor concentración en el rubro de ingresos por Cánones por regulación de los servicios públicos que representan un 57,9% del ingreso total, seguido de la venta de Bienes y Servicios con un 24,8% y posteriormente Superávit (Libre y Específico) (16,9%)

Categoría 5: Tarifas y costos del transporte internacional

Descripción

La elección del medio de transporte es un rublo a cargo exclusivamente de la empresa exportadora, la cual puede basarse en decisiones tomadas por las mismas personas de la entidad o

bien, en algunos casos acuden a una asesoría para ver el panorama de opciones y posibilidades que tienen al momento de realizar una exportación.

Según los entrevistados entre los rubros que se deben tomar en cuenta para la elección del medio de transporte son las tarifas y costos de acuerdo con sus respuestas:

- ✓ *“En Costa Rica para Centroamérica por ser un mercado saturado y altamente competitivo todo se basa en la TARIFA para que los costos no se eleven”*. (Entrevistado 2)
- ✓ *“Costos, tiempos de entrega, bodegaje, seguros, impuestos, etc.”*. (Entrevistado 3)
- ✓ *“Básicamente mi decisión o en mi consideración siempre es basada en Costos/tiempos de entrega”*. (Entrevistado 4)
- ✓ *“Tiempo de tránsito, costo y el producto que deseo exportar/importar”*. (Entrevistado 5)
- ✓ *“Para las exportación hacia cualquier lugar de Centroamérica mi decisión es basada en tiempo y costo”*. (Entrevistado 7)
- ✓ *“Va a depender mucho del tipo de carga y de lo crítica, frágil y costosa que esta sea, va que se tendrían que establecer acuerdo en términos de garantías y sobre todo de seguridad, ya que en la vía terrestre por ejemplo en Centroamérica es muy peligrosa y los transportistas son asaltados con mucha frecuencia”*. (Entrevistado 8)
- ✓ *“Proveedor confiable y además, tarifa”*. (Entrevistado 10)

Análisis

La elección del medio de transporte al momento de realizar una exportación es una decisión que puede impactar en el éxito de esta, esto debido a que es un factor de competitividad. Para el mercado centroamericano el transporte utilizado debe ser el indicado para que las necesidades de la mercancía a exportar vayan destinadas a satisfacer sin tener un costo mayor al que se está ofreciendo en el mercado nacional, para ello se debe controlar las tarifas y costos del transporte.

La Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA) (2018) presentó un estudio sobre la importancia del transporte en Centroamérica en el cual se indicó que:

El impacto de los costos del transporte al comercio internacional es equivalente al de los aranceles aduaneros o el tipo de cambio, es decir, una disminución de las tarifas de transporte estimula las exportaciones y las importaciones. Por el contrario, un aumento de los costos de transporte causa un encarecimiento de las importaciones, lo que eleva la inflación y en el caso de los bienes intermedios y de capital, incrementa los costos de producción locales. De igual forma, los altos costos del transporte pueden acarrear una menor tasa de ahorro, caída de la exportación de servicios, limitación del acceso a la tecnología y el conocimiento y un descenso de la tasa de empleo.

Categoría 6: Seguridad de las mercancías en el transporte internacional

Descripción

Para una PYME en Costa Rica la posibilidad de realizar una exportación es el reflejo de un arduo trabajo y esfuerzo desde la fabricación o producción de su mercancía hasta que esta llegue a manos de su cliente final. Debido a ese esfuerzo, la seguridad de la mercancía es un factor de prioridad para estas empresas, ya que la imagen de la mercancía al llegar a su destino representa tanto a la empresa como a Costa Rica a nivel internacional.

Según los entrevistados, los problemas en este sentido son los siguientes:

- ✓ *“Costos, tiempos de entrega, bodegaje, seguros, impuestos, etc.”. (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Principalmente se debe tomar en cuenta la seguridad de mercancías desde el momento que el operador logístico tiene la responsabilidad hasta el momento que se realice la entrega y respaldo en un proveedor”. (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Va a depender mucho del tipo de carga y de lo crítica, frágil y costosa que esta sea, va que se tendrían que establecer acuerdo en términos de garantías y sobre todo de seguridad, ya que en la vía terrestre por ejemplo en Centroamérica es muy peligrosa y los transportistas son asaltados con mucha frecuencia”. (Entrevistado 8)*

- ✓ *“Para un exportador que la mercancía llegue en perfecto estado tal y como sale de nuestras fabricas donde se tiene completo cuidado y se maneja todo un protocolo de calidad y seguridad, el factor de importancia seria la seguridad de esa mercancía que llegue tal y como se cargó a manos de mi cliente o consumidor”.* (Entrevistado 9)

Análisis

Según la revista mexicana *É Logística* (2009), “los aspectos más críticos, en cuanto a seguridad y fiabilidad para la correcta manipulación y transporte de las mercancías, tienden a referirse, entre otros, a las condiciones especiales de transporte que requieren ciertos productos, a los robos o hurtos de mercancías en la cadena, y a la correcta estiba y manipulación de las mercancías.”

El transporte podría ser considerado como la manera en que el exportador costarricense se da a conocer en el ambiente internacional para tener la posibilidad de ampliar su portafolio de clientes fuera de la frontera. Por lo tanto, es de gran importancia que la unidad de transporte se encuentre en las condiciones óptimas para que las mercancías transportadas lleguen en buen estado y mantengan su naturalidad intacta durante todo el trayecto para poder cumplir con las expectativas esperadas y con ello que el exportador quede reconocido ante su consumidor final.

Categoría 7: Tiempo de entrega en el transporte internacional

Descripción

El tiempo de entrega es un factor de importancia que en la mayoría de los casos va a depender de la naturaleza de las mercancías que sean transportadas debido a que estas se podrían tratar de productos de consumo, que necesiten ser refrigerados, tendrán tiempo de maduración o bien sean perecederos, por lo tanto necesitan ser entregados en el destino final en un tiempo previamente estipulado.

Al respecto, los entrevistados comentaron:

- ✓ *“La mayor consideración seria el tiempo de entrega para cumplir con los plazos pactados en la relación comercial”.* (Entrevistado 1)

- ✓ *“Costos, tiempos de entrega, bodegaje, seguros, impuestos, etc.”. (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Principalmente se debe tomar en cuenta la seguridad de mercancías desde el momento que el operador logístico tiene la responsabilidad hasta el momento que se realice la entrega y respaldo en un proveedor”. (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Básicamente mi decisión o en mi consideración siempre es basada en Costos/tiempos de entrega”. (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Para las exportación hacia cualquier lugar de Centroamérica, mi decisión es basada en tiempo y costo”. (Entrevistado 7)*

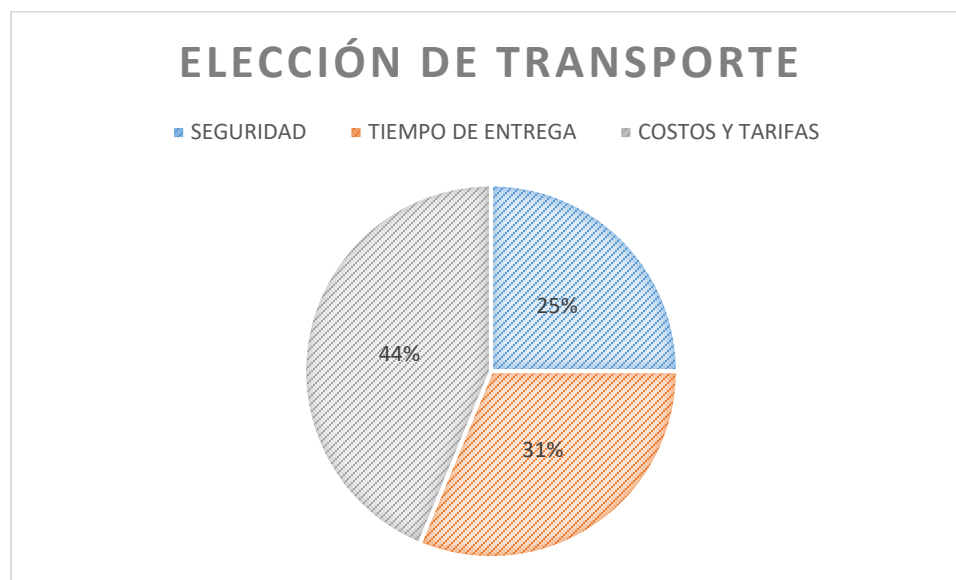
Análisis

Para la empresa dedicada al transporte internacional Logic Stock, “aunque la mayor rapidez en la entrega de la mercancía es un plus de efectividad altamente valorado por el receptor o cliente, se priorizan otros factores a la hora de efectuar la decisión, como el de menor coste o aquel que cumpla con las exigencias de seguridad más acordes al producto. Se produce una excepción, lógicamente, en situaciones de emergencia.”

Para el grupo MoldTrans (s.f.) la importancia de la entrega y “la cuestión de los plazos de entrega ha sido un caballo de batalla para toda empresa de transporte de mercancías, pero con la globalización y extensión del comercio internacional ha ganado en importancia. Por este motivo, entregar las cosas en tiempo y forma es una cuestión de supervivencia”.

Si se analizan las categorías cinco y seis de tarifas y costos, seguridad de las mercancías respectivamente, con la categoría actual sobre tiempo de entrega se puede realizar una comparación con las respuestas de todos los entrevistados en conjunto, para lo cual se utilizará el siguiente gráfico:

Gráfico 1: Consideraciones para la elección del Medio de Transporte



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de las entrevistas (2019)

Considerando las respuestas de los entrevistados, se observa la tendencia que entre los dos principales factores para la elección del medio de transporte en una exportación son en primer lugar la tarifa y los costos y, en segundo lugar, el tiempo de entrega, lo que deja como último factor de consideración la seguridad de las mercancías.

Categoría 8: Deficiencia en procesos informáticos en las exportaciones terrestres

Descripción

El medio informático oficial para la transmisión de datos que se debe utilizar en todas las modalidades de regímenes para importar o exportar es el TICA, en el cual se deben realizar todas las transacciones que involucren los procedimientos ya previamente establecidos en la ley, según los entrevistados el sistema TICA:

- ✓ *“Principalmente los sistemas informáticos necesitan ser más rápidos y documentación física es completamente innecesaria”.* (Entrevistado 7).
- ✓ *“El sistema TICA es uno de los principales atrasos para la exportación terrestre, si la página se cae se vuelve imposible la transmisión y no hay una segunda alternativa, esto*

causa el atraso en las fronteras adicionalmente la mala infraestructura de las carreteras provoca que el transito sea más lento en la frontera". (Entrevistado 9)

Análisis

En Costa Rica según el artículo 104 de Ley General de Adunas se estipula sobre el uso de sistemas informáticos lo siguiente

Enlace electrónico entre oficinas públicas. Las oficinas públicas o entidades relacionadas con el Servicio Nacional de Aduanas deberán transmitir electrónicamente, a las autoridades aduaneras competentes, permisos, autorizaciones y demás información inherente al tráfico de mercancías y a la comprobación del pago de obligaciones tributarias aduaneras, según los procedimientos acordados entre estas oficinas o entidades y la autoridad aduanera. La documentación emergente de la transmisión electrónica entre dependencias oficiales constituirá, de por sí, documentación auténtica y para todo efecto hará plena fe en cuanto a la existencia del original transmitido. La autoridad aduanera, por su parte, deberá proporcionarles a estas oficinas o entidades la información atinente a su competencia sobre las operaciones aduaneras, según los procedimientos acordados entre estas.

El sistema de Tecnología de Información para el Control Aduanero (TICA) es el único medio estipulado para la transmisión de datos; en caso de fallas del sistema la transmisión queda imposibilitada, lo que podría causar atrasos en el proceso de exportación o bien en la importación de una mercadería.

Categoría 9: Documentación y tramitología para las exportaciones terrestres

Descripción

Para realizar una exportación se deben conocer los requisitos y obligaciones no arancelarias para realizar el proceso conforme a lo que se estipula en la ley, cada modalidad tiene documentación o tramitología distinta, por lo tanto se debe apegar al régimen mediante el cual se

vaya a realizar la exportación. Esta es la opinión sobre los documentos y trámites según los entrevistados:

- ✓ *“Trámite de fronteras generando saturación a la hora del tránsito de las unidades de transporte, implicando en atrasados que pueden incurrir en una elevada tarifa de costos”.* (Entrevistado 1)
 - ✓ *“El factor tiempo es el principal problema de la exportación terrestre a Centroamérica y esto se debe a la complicada o ineficientes maneras de hacer la tramitología en frontera”.* (Entrevistado 2)
 - ✓ *“Principalmente la deficiencia recae en el procedimiento demorado a nivel de tramites en la frontera”.* (Entrevistado 4)
 - ✓ *“Este medio de transporte en mi opinión es el segundo más utilizado para Centroamérica por lo tanto tiende a saturarse y a presentar atrasos por la Documentación y Tramitología”.* (Entrevistado 6)
 - ✓ *“Entre la deficiencia de las exportaciones terrestres se pueden mencionar:*
 - *Debe tener mayor apertura al riesgo y a la diversificación de productos.*
 - *Controlar el Déficit Fiscal y la devaluación de la moneda.*
 - *Una educación aún más inclusiva y que brinde no solo los conocimientos teóricos si no las herramientas adecuadas para que las personas una vez que terminen de estudiar decidan emprender y no a formar parte de las grandes listas de desempleo.*
 - *Desarrollar e innovar en proyectos serios en cuanto infraestructura vial”.*
- (Entrevistado 8)

Análisis

Los entrevistados hacen énfasis en el tedioso trámite que se realiza en la frontera terrestre, a lo que principalmente recaen las tardías en la documentación, el blog de Sertrans hace una referencia a la documentación básica que es requerida para realizar una exportación en conformidad con la Ley General de Aduanas:

Factura comercial: Es el documento vinculante que conforma cualquier operación de compra venta. En ésta deben constar el concepto, la cantidad y el importe de los productos que se van a

exportar, el medio de transporte, las condiciones de entrega y la modalidad de pago.

Lista de empaque: Es la lista de productos que las agencias de transportes que proporciona información sobre la mercancía. Este documento, que es de emisión obligatoria, contiene información sobre la carga, otorgándole un número de referencia para evitar pérdidas y destrucciones y facilitar el reconocimiento selectivo de las mercancías por parte de las autoridades aduaneras.

Documento Único Administrativo de Exportación (DUA): Es un documento imprescindible en cualquier exportación. Sirve para declarar las mercancías que se van a exportar y las características de la operación.

Certificado de origen: La finalidad de este documento, que lo emiten las Cámaras de Comercio, es acreditar que la mercancía procede realmente del país de origen.

Documentos de transporte: También existen documentos cuya función básica es acreditar el estado en el que se ha recibido la mercancía en país de destino.

Todos los documentos se deben tener listos en el momento de la exportación, cada país cuenta con sus propios requisitos de documentación, por lo que los exportadores deben tener presente las normas y procedimientos que se tienen no solo en Costa Rica, sino también en el país hacia donde piensa dirigir sus mercancías.

Categoría 10: Factores externos

Descripción

Cuando se hace referencia a factores externos en una exportación, se abre una gran gama de posibles agentes o situaciones que puedan afectar la eficiencia con la cual se realice la operación. Al hablar de algo externo, según la Real Academia Española, se entiende como “que obra o se manifiesta al exterior, en comparación o contraposición con lo interno”. Relacionado con el comercio internacional se entendería como las situaciones que pasen fuera del territorio aduanero del país que exporta que puedan entorpecer el proceso de exportación.

Según los entrevistados, sus opiniones rondan lo siguiente.

- ✓ *“Inseguridad, mal estado de las vías, problemas en las fronteras, además de factores externos como los problemas políticos de las otras naciones que podrían generar trabas en el transporte de las mercancías”.* (Entrevistado 3)
- ✓ *“Entre la deficiencia de las exportaciones terrestres se pueden mencionar:*
 - *Debe tener mayor apertura al riesgo y a la diversificación de productos.*
 - *Controlar el Déficit Fiscal y la devaluación de la moneda.*
 - *Una educación aún más inclusiva y que brinde no solo los conocimientos teóricos si no las herramientas adecuadas para que las personas una vez que terminen de estudiar decidan emprender y no a formar parte de las grandes listas de desempleo.*
 - *Desarrollar e innovar en proyectos serios en cuanto infraestructura vial”.* (Entrevistado 8)

Análisis

La región centroamericana está conectada por varias vías que son claves, tal y como son las rutas de Nicaragua, con lo cual se puede ejemplificar como un factor externo a un país puede afectar el funcionamiento de todas las exportaciones que necesiten transitar por una zona o país en conflicto interno.

El periódico La Nación (2018) presentó la noticia titulada “El 90% de las exportaciones ticas a Centroamérica pasa por Nicaragua”, la noticia hizo énfasis en la preocupación que vivieron todos los exportadores por la situación interna que vivía el país vecino, con lo cual muchas de los contenedores que ya estaban en ruta quedaron retenidos en distintas zonas y gran cantidad de productores perdieron sus mercancías por los atrasos en tiempo que se presentaron.

El periódico español Voz Libre (2018), publicó una noticia en la que indicaron que “la crisis en Nicaragua está paralizando el comercio en toda Centroamérica. Situada en el corazón del continente, tiene bloqueados los accesos al país, lo que afecta a todos los países de alrededor. Muchas de sus carreteras sirven para transitar por el continente y son muchas las rutas que están viendo afectadas por la crisis nicaragüense”.

Categoría 11: Exportación marítima: tránsito rápido

Descripción

La SIECA (2018), con su estudio del transporte en Centroamérica, reveló que para la zona “los servicios de transporte marítimo son el rubro más demandado específicamente para el transporte de carga, las importaciones de este servicio generaron USD 4,000 millones para 2016 en la región”. Por lo tanto, hablar de un tránsito rápido en esta modalidad se puede entender como una manera de destacar en el mercado.

Según los entrevistados,

- ✓ *“La principal ventaja es el tiempo de tránsito ágil, la problemática que se pueda presentar sería que el buque no logre desembarcar a tiempo”.* (Entrevistado 1)
- ✓ *“Desventaja desembarque - ventajas tránsito”.* (Entrevistado 2)
- ✓ *“Desventajas: Costos más elevados de todo el proceso de exportación y Ventajas: Entregas de la mercancía más rápidas que por la vía terrestre”.* (Entrevistado 3)
- ✓ *“Ventajas: seguridad del producto, podría mencionarse tiempos Desventajas: costos”.* (Entrevistado 4)
- ✓ *“Desventajas: Puede tener un costo más elevado si lo comparamos con una exportación en medio terrestre y Ventajas: Tiempo de tránsito”.* (Entrevistado 5)
- ✓ *“Desventajas es el costo de salida, ventajas no hay problemas de tránsito”.* (Entrevistado 6)
- ✓ *“Ventajas sería el tránsito llegaría directamente a nuestro destino, desventajas que haya embotellamiento de barcos en el puerto y que no se desembarque a tiempo llegando nuestra mercancía con atraso”.* (Entrevistado 7)

- ✓ *“Ventajas del transporte terrestre :*
 - *Un mayor volumen de carga.*
 - *Consolidación de diferentes cargas, lo que se traduce en tema de ahorro en cuanto dinero y espacio.*
 - *Es más seguro y estable”.* (Entrevistado 8)
- ✓ *“La principal ventaja de una exportación marítima a Centroamérica sería que no tiene atraso en fronteras por que el transito se de manera más rápido y programada y la desventaja sería que tiene un costo mayor en comparación con una exportación terrestre”.* (Entrevistado 9)
- ✓ *“Tiempo de tránsito, tarifa y tramitología”.* (Entrevistado 10)

Análisis

La movilización de cargas de Costa Rica hacia Centroamérica por medios marítimos es la segunda opción electa de los exportadores luego de la vía terrestre, realizando comparaciones entre tiempos de tránsito entre estas dos vías, hay destinos hacia los cuales es más rápido la exportación marítima, pero todo depende de los accesos y cercanías de puertos de los países de la región.

De acuerdo con la Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM) existe un registro de 43 puertos en la región centroamericana, en donde una mínima proporción maneja carga internacional. Alrededor de 20 puertos están clasificados para manejo de gas, combustibles, petróleo, cruceros, uso artesanal de pesca, entre otros. El nivel de tonelaje que se maneja en los puertos de la región oscila entre las 3,600 toneladas hasta un poco más de 82,000 toneladas.

Categoría 12: Exportación marítima: Desembarque de buques

Descripción

En Costa Rica hay seis puertos, entre los cuales se pueden mencionar Caldera y Moín, estos se encuentran aptos para la recepción diaria de buques; sin embargo, a través de los años el desgaste

de la infraestructura, la modernización y el avance comercial que ha tenido el país, ha creado que el nivel de funcionamiento de los puertos no dé abasto, según los entrevistados:

- ✓ “La principal ventaja es el tiempo de tránsito ágil, la problemática que se pueda presentar sería que el buque no logre desembarcar a tiempo”. (Entrevistado 1)
- ✓ “Desventaja desembarque - ventajas tránsito”. (Entrevistado 2)
- ✓ “Ventajas sería el tránsito llegaría directamente a nuestro destino; desventajas, que haya embotellamiento de barcos en el puerto y que no se desembarque a tiempo llegando nuestra mercancía con atraso”. (Entrevistado 7)

Análisis

Una de las preocupaciones de los exportadores al momento de elegir realizar las exportaciones hacia Centroamérica por vías marítimas se basa en que el buque no logre desembarcar en el tiempo esperado y que cause que se tenga que realizar un transbordo no programado, creando atrasos que no se encuentran estipulados en la programación de los buques.

La estadística sobre la movilización de contenedores en Centroamérica en el 2018 es brindada por la Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM), en el cual se puede ver el número de desembarques efectivos por puertos y también la cantidad de trasbordos que se tuvieron que realizar.

Tabla 5: Movilización de TEU por puerto

Puertos / Módulos	Desembarque		Embarque		Transbordo Desembarque		Transbordo Embarque	
	Llenos	Vacíos	Llenos	Vacíos	Llenos	Vacíos	Llenos	Vacíos
ACÍFICO	603,029.00	127,529.00	411,546.00	337,312.00	793,188.00	276,027.00	777,235.00	401,750.00
PANAMA PORT COMPANY-ALBOA	71,420	28,941	84,629	63,989	568,055	201,960	566,184	326,380
SA PANAMA INTERNATIONAL TERMINAL PUERTO CAJUTLA	16,929	313	2,882	11,503	221,156	73,507	207,566	75,170
	116,643	2,244	38,731	70,902	1,076	140	1,065	180

JERTO ALDERA	141,401	16,752	84,633	62,245	0	0	0
JERTO ORINTO	65,470	19,312	52,627	31,888	301	2	71
JERTO UETZAL	175,959	58,680	145,024	83,388	2,600	418	2,350
JERTO SAN DRENZO	15,208	1,288	3,021	13,397	0	0	0

Fuente: COCANTRAM (2019)

Categoría 13: Exportación marítima: Costos altos

Descripción

Los costos son un factor de consideración al momento de decidir el tipo de transporte a utilizar, esto debido a que los exportadores intentan mantener costos bajos para no elevar el precio de las mercancías y así este pueda ser competitivo contra el precio nacional en los mercados a los cuales dirían sus fuerzas comerciales, según los entrevistados:

- ✓ *“Desventajas: Costos más elevados de todo el proceso de exportación y Ventajas: Entregas de la mercancía más rápidas que por la vía terrestre”. (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Ventajas: seguridad del producto, podría mencionarse tiempos Desventajas: costos”. (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Desventajas: Puede tener un costo más elevado si lo comparamos con una exportación en medio terrestre y Ventajas: Tiempo de tránsito”. (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Desventajas es el costo de salida, ventajas no hay problemas de tránsito”. (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Todas cuentan con buenos programas y proyectos. Pero a la población no se le educa o enseña para que sirven o porque existen estas instituciones.
Por ejemplo, PROCOMER busca que la empresa privada sobre todo las transnacionales como las industrias de dispositivos médicos decidan evaluar a los distribuidores del mercado local antes que el internacional y capacita a los emprendedores para que entiendan cuales son las necesidades de estas empresas”. (Entrevistado 8)*

- ✓ *“La principal ventaja de una exportación marítima a Centroamérica sería que no tiene atraso en fronteras por que el transito se de manera más rápido y programada y la desventaja sería que tiene un costo mayor en comparación con una exportación terrestre”.*
(Entrevistado 9)

Análisis

La Comisión Económica para América Latina y El Caribe (2012) realizó un estudio sobre el costo del transporte en el cual realiza una comparativa que es importante tomar en cuenta cuando un tipo de transporte es descartado por costos.

Demanda versus oferta: El costo del transporte en el fondo es el precio de un servicio, y se determina por la demanda y la oferta de éste servicio. En los mencionados análisis del impacto del costo de transporte sobre el comercio, el costo de transporte se incluye siempre como variable exógena; o sea, se estima una causalidad en una sola dirección – del transporte sobre el comercio. Sin embargo, un mayor volumen de comercio reduce los costos unitarios de transporte, y permite una mayor diferenciación entre diferentes servicios en cuanto a su velocidad, frecuencia, fiabilidad, y seguridad.

Unidad de análisis II: Fortalezas y Alternativas Actuales

Esta unidad se centrará en adquirir conocimiento acerca de cuáles son las fortalezas y las oportunidades que tienen las PYMES en Costa Rica para poder lograr tener éxito en el mercado internacional, con el fin de comprender si estas empresas se encuentran con el suficiente respaldo, asesoría y accesibilidad a la adquisición de la información necesaria para comprender cómo funciona el mundo del comercio internacional.

Al poder determinar cuáles son las oportunidades y ventajas que el mercado centroamericano ofrece se podrá evidenciar qué tan factible es iniciar una nueva relación comercial en el MCCA, el cual durante el paso de los años ha sido entre los principales destinos para la

exportación de Costa Rica. Según estadísticas de PROCOMER, en los últimos cuatro años fue el segundo destino de mayor exportación.

Tabla 6: Exportaciones costarricenses según destino exportable



	2015	2016	2017	2018	2019*
REGION					
América Central	2,312,678.17	2,298,854.07	2,391,090.57	2,431,877.91	199,762.35
América del Norte	4,253,563.98	4,648,490.28	4,939,739.71	5,260,020.32	372,191.50
América del Sur	287,178.46	266,236.04	272,498.18	234,077.68	16,537.33
Asia	379,796.96	418,063.75	595,455.20	785,158.20	47,882.45
Caribe	470,836.04	471,509.79	466,198.46	481,418.29	37,368.90
Medio Oriente	30,996.13	37,221.43	34,040.13	23,550.49	1,285.26
Otros	46,511.52	52,215.85	55,101.85	34,178.40	2,409.32
Resto de Europa	88,953.15	110,626.94	116,288.99	102,526.42	7,544.87
Unión Europea	1,789,217.86	2,041,712.11	2,198,267.90	2,349,897.05	189,250.67
Grand Total	9,659,732.27	10,344,930.24	11,068,680.98	11,702,704.76	874,232.65

Fuente: Promotora del Comercio Exterior (2019)

Categoría 1: Soporte por parte de entidades públicas y privadas

Descripción

Para un nuevo emprendedor, la importancia de la facilidad de información es un factor esencial para que puedan realizar todos los procedimientos y procesos a nivel internacional conforme a lo que se estipula en la ley. Por lo tanto, el acceso a los recursos, medios y entidades que existen en el país es el principal soporte para que las PYMES puedan aventurarse en acaparar mercados fuera de las fronteras nacionales.

Según los entrevistados la asesoría de las entidades es:

- ✓ *“Buena pueden obtener de manera accesible información sobre productos a exportar u importar”.* (Entrevistado 1)
- ✓ *“Creo que la ayuda que brindan estas instituciones a los nuevos y actuales exportadores es muy valiosa ya que dan servicios de asesorías, financiamiento y apoyo para la práctica regulada del proceso de exportación que establece la legislación nacional e internacional. Brindan programas de ayuda e información a los exportadores para posicionar sus productos en el mercado y generar dinamismo en la economía. En estas instituciones el exportador encuentra facilidades para la colocación de sus productos y recibe apoyo en la gestión de los trámites correspondientes que requieren los procesos de exportación”.* (Entrevistado 3)
- ✓ *“Somos entidades que están para el bienestar y la asesoría el pueblo, cada entidad tiene departamentos encargados de brindar información a los exportadores, de estar ahí con todo lo posible para que puedan obtener bases fuertes para desarrollar sus negocios y con ello contribuir a la mejora comercial del país”.* (Entrevistado 4)
- ✓ *“De mucha ayuda, ya que les asesoramos en todo el proceso de exportación”.* (Entrevistado 5)
- ✓ *“Excelente, la ayuda que se brinda principalmente es informativa por correo, son instituciones que están para y por el pueblo para poder facilitar o bien agilizar y guiar a los nuevos exportadores por el rumbo correcto para el éxito en sus operaciones comerciales”.* (Entrevistado 6)
- ✓ *“Ayudan a buscar mercados internacionales para colocar productos costarricenses, ayudan a conseguir proveedores de transporte, etc.”.* (Entrevistado 10)

Análisis

En Costa Rica existen entidades públicas, privadas y mixtas que se encargan de brindar apoyo a las PYMES para que estas sean asesoradas y tengan un soporte en sus operaciones, ejemplo de esto es la ventana única de apoyo a las empresas que ofrece el Instituto Nacional de Aprendizaje INA, en conjunto con el MEIC, donde los emprendedores pueden realizar la consulta de cuáles entidades cuentan con algún programa de apoyo y realizar otro tipo de transacciones como registros ante entes públicos.

Las entidades buscan asesorar a los emprendedores para guiarlos hacia el éxito de sus relaciones comerciales, por lo tanto empresas como PROCOMER realizan constantes estudios de mercado para que las empresas conozcan cuáles son los que están sobresaliendo según las estadísticas. Tal es el caso del crecimiento del mercado de las exportaciones de dispositivos

médicos y tecnológicos, los estudios y capacitaciones se dan con el fin de que no entren en un mercado saturado y conozcan las demás opciones que el país podría brindar.

PROCOMER y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) (2018) firmaron una alianza de estratégica de cooperación para el apoyo de las micro, pequeñas y medianas empresas. El objetivo con el cual se inicia el proyecto es generar más apoyo en temas de calidad, gestión empresarial, abastecimiento, temas de ambiente, comercial y demás aspectos que intervienen en la productividad de las empresas.

Según expresó el Gerente General de PROCOMER, Beirute, (2018):

El sector de equipo de precisión y médico ha tenido el comportamiento más dinámico de las exportaciones costarricenses en los últimos años, representando para 2017 un 26% del total de las exportaciones de bienes con un monto superior a los \$2.700 millones. Es de suma importancia poder aprovechar este crecimiento para que las pymes costarricenses se incorporen a las cadenas globales de valor de la industria de dispositivos médicos. Estos encadenamientos permitirán a las pymes mejorar los estándares de calidad y aumentar su competitividad

Categoría 2: Asesoría regular

Descripción

El desconocimiento de posibilidades, procesos, trámites y demás detalles importantes para iniciar un proyecto de internacionalización de productos, bienes y servicios es uno de los factores que causan la mortalidad las PYMES, según el reporte nacional de Costa Rica (2012) de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), “la tasa de mortalidad de emprendimientos en los primeros tres años de vida es del orden del 80%”.

El acceso a la información necesaria y las capacitaciones que sean requeridas son aportadas empresas especialistas en temas de comercio internacional; sin embargo, según los entrevistados,

- ✓ *“La asesoría es regular, deberían dar charlas informativas a horarios más accesibles y abiertas a todo público para que se logre un mayor alcance”.* (Entrevistado 2)
- ✓ *“La ayuda que brindan es regular porque no agilizan el trámite digitalizando de la documentación y todo se realiza mediante procedimientos exhaustivos”.* (Entrevistado 7)
- ✓ *“Si bien estas entidades públicas de apoyo tienen muchas ventajas en plataformas digitales me parece que no es suficiente deberían tener personal que se encargue de dar una asesoría más personal muchas veces la información brindada mediante las plataformas no es completamente entendible”.* (Entrevistado 9)

Análisis

El periódico La Nación publicó en el 2017 un estudio realizado por el Programa de la Información y el Conocimiento (PROSIC), de la Universidad de Costa Rica (2016), en el cual muestra que el 67% de las PYMES comercializa productos y/o servicios a través de medios digitales y que la falta de recursos y capacitación frena el desarrollo del comercio para estas empresas.

Según el estudio del PROSIC, las PYMES se encuentran interesadas en capacitarse en Tecnológicas de Información y Comunicación, (TIC), pero cuentan con barreras obtenidas a través de entrevistas a una muestra determinada.

Imagen 2: Barreras para el acceso al TIC

Cifras en porcentajes



Fuente: PROSIC, Universidad de Costa Rica (2019)

Categoría 3: Sistema informativo ágil

Descripción

El Ministerio de Hacienda de Costa Rica desarrolló un sistema informático para el desarrollo de las operaciones aduaneras llamado Tecnología de Información para el Control Aduanero (TICA), a saber,

El TICA es un sistema informático desarrollado para modernizar el Servicio Nacional de Aduanas, instaurando un nuevo modelo de operación en todas las aduanas. Este modelo aprovecha las facilidades que brinda la tecnología de la información para agilizar los procesos, reforzar los controles, aumentar la transparencia y eliminar los trámites en papel, ya que estos se pueden realizar por medio de Internet.

El sistema comenzó a funcionar el pasado 27 de julio en la Aduana de Caldera y el 3 de octubre se instauró en la Aduana Central. Durante los próximos meses se implementará de manera gradual en las cuatro aduanas restantes hasta lograr que todo el Sistema Aduanero quede integrado al TICA y los procedimientos estén completamente automatizados.

Según los entrevistados,

- ✓ *“Sí, los exportadores actualmente tienen al alcance un sistema informático más ágil lo que les ayuda con la facilidad de realizar sus operaciones comerciales”.* (Entrevistado 1)

Análisis

El sistema utilizado en el país ha tenido que irse modificando conforme a como el mercado lo ha requerido. El periódico La Nación (2016), publicó un artículo sobre una de las modificaciones que se realizarían en ese año para el TICA, el cual en su momento se pretendía su uso vía internet, “la nueva versión del TICA (Tecnología de Información para el Control Aduanero), que es el sistema utilizado por Hacienda para realizar trámites, funcionará vía Internet y cubrirá el 100% de la legislación aduanera, hoy solo permite ser descargado en la computadora y cubre el 80% de la legislación”.

El Ministerio de Hacienda creó su Plan Estratégico del Servicio Nacional de Aduanas para el periodo 2015- 2018, en el cual se estipulan todos los proyectos, objetivos y estrategias que se

deben alcanzar para ese tiempo, en el que se incluyen los cambios que se requieran en el TICA para que funcione al nivel que la nación y el comercio internacional necesita.

Categoría 4: Oferta exportadora

Descripción

El mercado es un ámbito cambiante, por lo cual los exportadores deben estar en constante renovación, invención e innovación para poder mantenerse competitivo y poder cumplir con las exigencias de sus consumidores, la oferta exportable debe ir acorde al país destino al cual van dirigidas las mercancías, según los entrevistados esto es una ventaja comercial que tiene Costa Rica para exportar al mercado centroamericano.

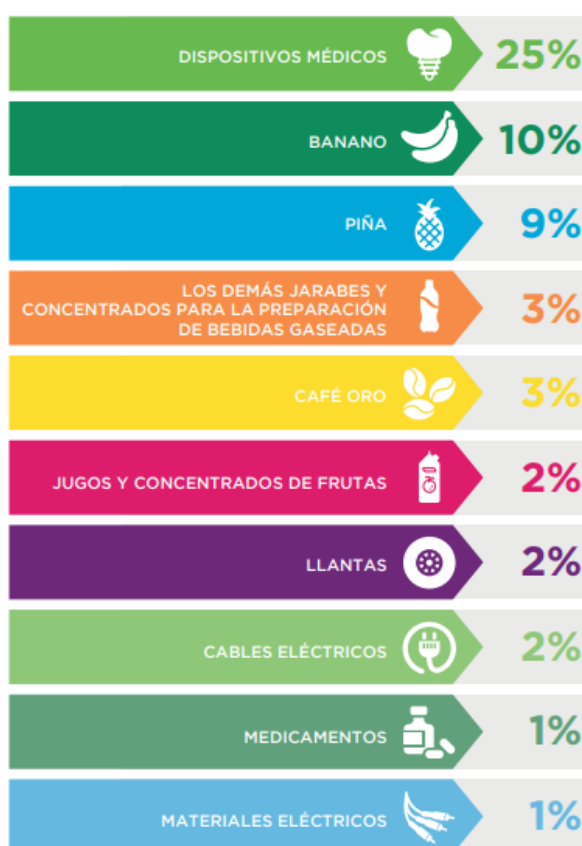
- ✓ *“Sí, correcto, hay mucha facilidad en las nuevas ofertas exportadoras a pesar de todo el trámite para exportar desde costa rica”. (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Se deben utilizar los recursos que el país ofrece y centralizarse en las alternativas que estén teniendo éxito a nivel internacional enfocándose en las estadísticas y estudios previamente realizados”. (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Tiene muchas ventajas para exportar productos poco tradicionales si bien al país le hace falta perfeccionar en temas de procedimientos, tiene bases y mucho conocimiento sobre el mercado hay ya bastantes estudios de mercado y a disposición de los exportadores”. (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Ventajas si hay pero empezando por el proceso burocrático en donde las personas tienen que recurrir a más de una institución para realizar los mismos trámites en cada una de ellas, deben tener mucha asesoría conocer de los productos que están teniendo éxito ser originales innovar y buscar mercados que no estén saturados”. (Entrevistado 8)*

Análisis

Según las estadísticas de comercio exterior 2017, brindadas por la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica sobre la oferta exportable de Costa Rica, la cual ha presentado modificaciones con el pasar de los años, se indica que para el periodo 2017 los productos de mayor exportación fueron los dispositivos médicos, banano y piña entre los primeros tres lugares.

Adicionalmente, PROCOMER señala los destinos a los cuales fueron exportados estos productos, con ello se puede determinar cuál es el mercado que están sobresaliendo como clientes del país.

Imagen 3: Productos exportados en el 2017



Fuente: Promotora del Comercio Exterior (2019)

En la imagen tres proporcionada en las estadísticas que brinda PROCOMER, se aprecia que los dispositivos médicos se encuentran en primer lugar, inclusive por encima del sector agrícola, sector que solió liderar durante bastante tiempo las estadísticas de productos exportados por Costa Rica, los cuales eran el principal sustento de la balanza comercial del país.

Los nuevos empresarios deben tener una visión de innovación para que las exportaciones de las mercancías puedan tener éxito en el mercado, y esto puede iniciar desde la innovación de productos diferentes a los que se encuentran en la actual canasta exportadora.

Imagen 4: Principales destinos de exportación 2017



Fuente: Promotora del Comercio Exterior (2019)

En la imagen cuatro se presenta el mapa con los países a los cuales Costa Rica exporta, destacan las exportaciones a Centroamérica, para el 2017 era el principal comprador

Categoría 5: Oferta de servicios logísticos

Descripción

Realizar una exportación es una cadena de procedimientos donde todos los factores que interviene afectan directamente sobre la mercancía y el éxito de la misma, el proceso logístico es uno de los puntos más delicados ya que se debe adecuar a la naturaleza del producto o bien exportado, actualmente existen muchas compañías que ofrecen sus servicios para satisfacer las necesidades de los exportadores costarricenses, según el entrevistados,

- ✓ *“El país sí tiene alternativas, se debe luchar contra la corriente, pero hay muchos productos que aún no se ha exportado y solo están esperando la iniciativa de algún nuevo emprendedor adicional a esto el mercado de logística ha crecido en el país opciones de empresas que quieren transportar nuestras cargas sobren solo es buscar la que mejor se adecue a nuestras necesidades”.* (Entrevistado 9)
- ✓ *“Hay muchos proveedores ofreciendo servicios logísticos en CR, aproximado más de 500 empresas, exportar en realidad es muy sencillo en CR”.* (Entrevistado 10)

Análisis

El periódico El Financiero (2016), publicó los resultados de un estudio realizado por la CEPAL en el cual se indica que Costa Rica se encontraba en la posición 11 de 19 países en desempeño logístico. El principal rezago está en el sector transporte por la deficiencia en infraestructura, en la noticia se dio énfasis en las palabras del Directo de la Fundación de Georgia Tech, Hess, H.:

El país tiene la gran tarea en infraestructura de carreteras, pero también idear nuevas formas de mejorar la eficiencia relacionada con el transporte, como por ejemplo, el diseño y ubicación de centros de distribución para grandes empresas en zonas clave, acordes con las características de las industrias en las cuales se desenvuelve cada empresa.

Otro aspecto a destacar en el caso del país, es la gran proporción de bienes que se movilizan y que son sensibles al tiempo, es decir, que deben ser transportados rápidamente a su destino final para ser consumidos.

Categoría 6: Diversificación de productos

Descripción

Costa Rica es un país con posibilidades de crecer en los mercados internacionales, acaparar nuevos clientes, llegar a zonas donde aún no se han posicionado productos y buscar alternativas comerciales. Estas son tareas para los nuevos emprendedores y los actuales que quieran posicionar sus ideas innovadoras en los mercados, diversificar los productos del país y esto no significa necesariamente cambiar de lo tradicional a lo nuevo, también se encuentra el ámbito de la reinención para crear un valor agregado o un factor de diferenciación.

Según los entrevistados sobre Costa Rica y su diversificación,

- ✓ *“Tienen alternativas debido a que somos productores de materiales primas, solo sería diversificar nuestra oferta exportadora”.* (Entrevistado 2)

- ✓ *“Tradicionalmente, la exportación de productos alimenticios, frutos, legumbres, vegetales y materiales textiles han hecho que los exportadores tengan bastantes oportunidades en el mercado centroamericano. Dentro de las alternativas a considerarse podrían estar explorar en mercados con alta exigencia a nivel internacional como las exportaciones de suministros de equipo médico, tecnología y equipo de cómputo, además de los productos que brindan las riquezas del mar costarricense “. (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Tiene muchas por la diversificación de productos que nosotros tenemos”. (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Hay muchas alternativas como diversidad de productos a exportar, esto nada mas de que los exportadores se asesoren y tomen buenas decisiones”. (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Diversidad de productos, a parte de su agilidad en lo que es la documentación, manejo correctos de empaques de mercancías para su rumbo hacia afuera del país”. (Entrevistado 7)*

Análisis

Costa Rica tuvo su transición de diversificación de productos, el periódico La República, en el 2018, publicó una noticia la cual hace énfasis a que la diversificación se debe retomar y con mayor fuerza, es un valor que el país y los exportadores no deben perder ni dejar olvidado, ya que es la clave para que el dinamismo de la balanza comercial se empiece a mover de manera positiva.

Según la noticia titulada “Necesitamos retomar la diversificación de productos”, se detalla que

En el pasado, el sector agro logró la diversificación de productos, pero no continuamos con esta tarea; necesitamos retomarla y ejecutar la reactivación del modelo de productos no tradicionales, porque el sector debe innovar y generar nuevos productos, pero se necesita se apoyó estatal.

Consideramos que esta es una de las tareas del actual jerarca del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), ya que desde Cadexco hemos identificado una gran variedad de productos con potencial exportable, como el pejibaye, la okra, frutas exóticas como el cas, así como el camote.

Categoría 7: Calidad de productos

Descripción

Según Carro y González (2012), la calidad total se puede definir como “La totalidad de los rasgos y características de un producto o servicio que se sustentan en su habilidad para satisfacer las necesidades establecidas o implícitas, y bastante basada en la norma internacional ISO9000 que indica que la calidad es la totalidad de las características de una entidad (proceso, producto, organismo, sistema o persona) que le confieren aptitud para satisfacer necesidades establecidas e implícitas” (p. 3).

Según los entrevistados, en cuanto a este tema opinan que:

- ✓ *“La calidad del producto, capacidad de hacer alianzas con empresas extranjeras, tratados de libre comercio”.* (Entrevistado 4)
- ✓ *“Si bien nuestro nivel de educación se está quedando rezagado, todavía contamos con una gran ventajas en relación con los demás países de la zona. Y, sobre todo, aunque muchos digan que no es así, todavía contamos con una buena credibilidad a nivel sociopolítico y socioeconómico”.* (Entrevistado 8)
- ✓ *“Los costarricenses son personas que intentar crear, fabricar o producir productos de alta calidad para poder ser competitivos en los mercados, actualmente las exportaciones de frutas son de empresas certificadas en procesos de calidad y eso les ha permitido ingresar en mercados de prestigio como el europeo, por lo tanto tener presente la calidad y no tanto los costos son alternativas por las cuales deben optar”.* (Entrevistado 9)

Análisis

La calidad de un producto puede ser interpretada como un valor agregado a este, como un factor diferenciador o bien como un requisito para poder ser exportado. Cada país tiene políticas establecidas para el ingreso de mercancías en su territorio, muchas de las restricciones son los estándares de calidad; por ejemplo, países de la Unión Europea tienen normas establecidas y las revisiones son exhaustivas por lo que la calidad presenta tanto la satisfacción de un consumidor

con un producto de valor agregado como también, en el ámbito internacional, el cumplimiento de un requisito a una barrera no arancelaria.

Categoría 8: Beneficios arancelarios

Descripción

Las negociaciones comerciales que se realizan entre países buscan el bien común para los exportadores de las regiones involucradas. Actualmente Costa Rica cuenta con diferentes Tratados de Libre Comercio (TLC) con varios países o regiones entre los cuales se encuentra Centroamérica. Al respecto, según los entrevistados,

- ✓ *“Los principales factores son tiempo de entrega de productos y conocimiento en aranceles y TLC”. (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Fortalezas: ubicación, conocimientos en material aduanal. Oportunidades: burocracia, TLC y tiempos en procesos”. (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Agilidad de la documentación de procedimientos y facilidad ahora de ingresar las mercancías en los sistemas arancelarios según el país de Centroamérica aprovechando los acuerdos preferenciales como el TLC”. (Entrevistado 7)*
- ✓ *“Las oportunidades y fortalezas con las que cuenta el país son:*
 - *Estabilidad política*
 - *Alta alfabetización*
 - *Apertura a nuevos mercados*
 - *Muchos programas de capacitación para las pequeñas y medianas empresas*
 - *TLC” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“La fortaleza que resaltaría es el cambio de mentalidad de los actuales exportadores con el pensamiento de crear productos que presenten al país un producto que sea con sello TICO todo gracias a la innovación de la marca país y la oportunidad principal hacia Centroamérica sería aprovechar el TLC existente así la mercancía llega al mercado con posibilidades de tener un precio competitivo para lograr tener una buena competencia con los precios que estén a nivel nacional”. (Entrevistado 9)*

Análisis

Para el caso en específico de Costa Rica con Centroamérica se encuentra vigente de TLC desde 1961, según datos brindados por COMEX:

Centroamérica cuenta hoy con un arancel externo común y normativa comercial moderna, acorde con los compromisos internacionales en temas como normas de origen; prácticas desleales de comercio; medidas de salvaguardia; medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios; medidas de normalización, metrología y procedimientos de autorización; así como en procedimientos aduaneros. Se ha logrado perfeccionar una zona de libre comercio, con la liberalización del comercio de bienes agrícolas e industriales a excepción del café tostado y sin tostar, azúcar de caña, alcohol etílico y bebidas alcohólicas y derivados de petróleo. Asimismo, dispone de un mecanismo moderno y ágil para la solución de controversias comerciales.

Muchos de los exportadores costarricenses generan operaciones hacia la región centroamericana aprovechan la oportunidad de aplicar el TLC. Con ellos las mercancías originarias ingresan con una rebaja en algunos rubros de impuestos, lo que permite que la mercancías tenga un menor costo y pueda ser más competitiva contra el mercado local.

Categoría 9: Productos costarricenses

Descripción

De Costa Rica se pueden obtener diversas materiales primas para la exportación o fabricación de productos exportables. El país adoptó la idea de crear un programa que certificara que los productos exportados cumplen con ciertos procesos de control y calidad, con lo que se denominó la marca país, “Esencial Costa Rica”, según los entrevistados

- ✓ *“Principalmente se debe aprovechar que el país cuenta con una diversidad de productos naturales y cafetaleros”. (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Fortalezas: Estabilidad económica, abundancia de recursos, imagen ecológica y fortalecimiento del plan 100% carbono - neutral, Mano de obra calificada, recurso*

humano mejor preparado tecnológicamente y altos porcentajes de personal bilingüe, ubicación geográfica con salida a los dos océanos. Oportunidades: Inversión extranjera, Ambiente exportador en crecimiento, reconocimiento internacional, apoyo de instituciones gubernamentales que fomentan el comercio y la exportación, climas favorables para la producción y cosecha de diferentes productos, riquezas naturales”. (Entrevistado 3)

- ✓ *“La diversificación de productos y con alto valor agregado con la marca país es decir la marca de calidad de los productos costarricenses”. (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Principalmente, sería la producción y exportaciones de materias primas de primera calidad directamente fabricada de Costa Rica”. (Entrevistado 6)*
- ✓ *“La fortaleza que resaltaría es el cambio de mentalidad de los actuales exportadores con el pensamiento de crear productos que presenten al país un producto que sea con sello TICO todo gracias a la innovación de la marca país y la oportunidad principal hacia Centroamérica sería aprovechar el TLC existente así la mercancía llega al mercado con posibilidades de tener un precio competitivo para lograr tener una buena competencia con los precios que estén a nivel nacional”. (Entrevistado 9)*
- ✓ *“El sector pharma, por ejemplo, Costa Rica está creciendo exponencialmente en este sector”. (Entrevistado 10)*

Análisis

La marca país según PROCOMER (2019), “a partir de setiembre del año 2013, Costa Rica cuenta con una marca país: Esencial COSTA RICA. Esta marca país fue concebida como una herramienta de posicionamiento, diferenciación y competitividad de Costa Rica para impulsar las exportaciones, atraer inversionistas y promover el turismo”. Con esta iniciativa los exportadores tendrán un respaldo a nivel internacional, lo que puede ser utilizado como una ventaja.

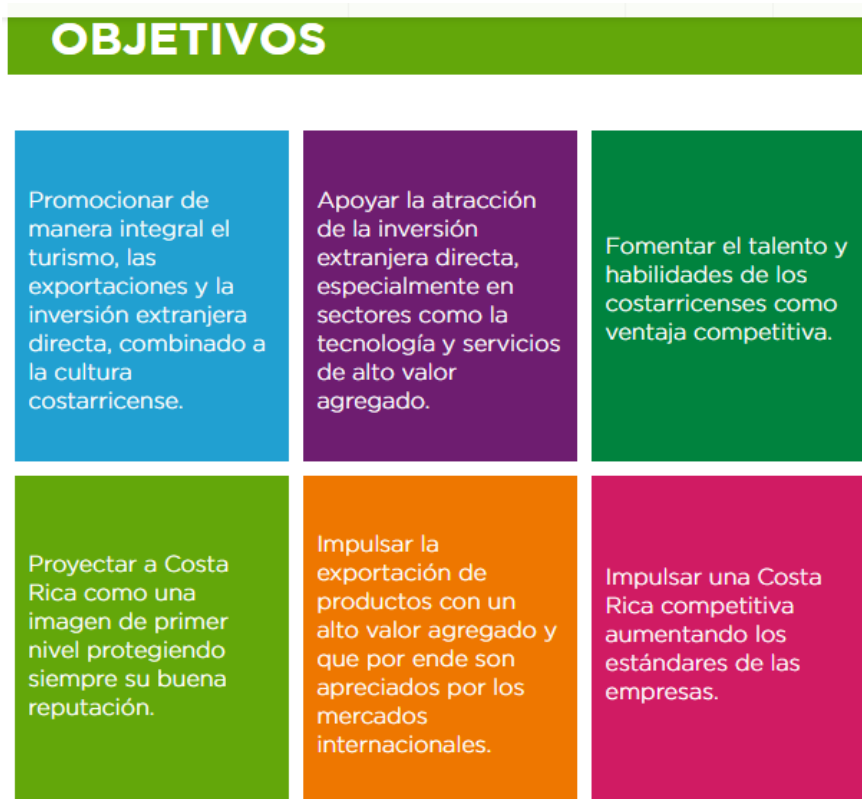
El Financiero (2017) publicó una noticia titulada “Marca País Esencial Costa Rica” en la que se señaló respecto de esto lo siguiente:

Esencial Costa Rica es utilizada por empresas de la industria alimentaria, el 43% de las empresas son del sector servicios, lo que pone en evidencia la importancia del sector en nuestra economía. Firmas legales, agencias publicitarias, industria especializada o de carácter tecnológico hasta empresas de realidad aumentada o de soporte financiero en la nube, han obtenido la licencia de uso de nuestra marca país, lo que evidencia el hecho de que Costa Rica es líder en exportación de servicios de

valor agregado per cápita en América Latina, de acuerdo con datos de CINDE, por encima de países como Argentina y Colombia.

Adicionalmente, hace de conocimiento que para el 2017 el país se encontraba en la posición 9 del top 10 del Nation Branding del continente americano.

Imagen 5: Objetivos de Esencial Costa Rica



Fuente: Esencial Costa Rica (2019)

En la imagen 5 se pueden apreciar los valores bajo los cuales se maneja la iniciativa de la marca país, la cual va enfocada en crear un beneficio para los exportadores, brindar respaldo y confianza para salir al mundo del mercado internacional con un producto que le dé confianza a los compradores internacionales.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones de la Investigación

Se concluye según los entrevistados y las estadísticas brindadas por la Promotora del Comercio Exterior que para las exportaciones que se realizan con destino a Centroamérica, el medio de transporte más utilizado en Costa Rica es el terrestre. También se determina que el factor de mayor importancia para los exportadores al momento de la elección del transporte son las tarifas y costos de este y en segundo lugar de importancia se encuentra el tiempo de tránsito.

Las exportaciones hacia Centroamérica vía terrestre son las más utilizadas lo que causa que exista un gran flujo de contenedores, se determina que los principales atrasos al exportar por este medio se deben a la documentación y tramitología que se debe efectuar en las fronteras, creando largas filas de espera para la autorización del paso.

La región centroamericana tiene solo una vía terrestre y hay países que son claves tal y como es la ruta de Nicaragua, la cual conecta y permite el paso entre los países. Por lo tanto, se concluye que exportar por este medio logístico actualmente representa un riesgo para los exportadores debido a la inestable situación de Nicaragua, pues se podrían presentar nuevamente inesperados cierres de carretera dejando inmovilizados a los contenedores que necesiten transitar por dicha ruta.

Según los entrevistados sobre las exportaciones marítimas hacia Centroamérica, se concluye que su principal ventaja es el corto tiempo de tránsito debido a la cercanía y accesibilidad de puertos de los países de la región y su desventaja en comparación con una exportación terrestre es el alto costo que tiene su operación.

Se determina que para realizar exportaciones marítimas desde puerto Caldera existe una problemática de infraestructura, la cual causa una incapacidad para operar al ritmo del comercio exterior que los exportadores necesitan. La deficiente infraestructura no permite atender la cantidad

de buques que llegan diariamente causando saturación del puerto y con ello atrasos en las exportaciones.

Además, se concluye que existe una inadecuada administración o planificación de los recursos económicos del Instituto Costarricense de Puertos del Pacífico, lo cuales deberían ser destinados para remodelaciones o bien cambios de infraestructuras y acaparar las demás necesidades que se tengan en el puerto con el fin de mejorar su capacidad de operación para crear una mayor productividad de este en todas sus funciones.

El apoyo de las entidades públicas y privadas dedicadas a la colaboración de las PYMES costarricenses es adecuado, realizan capacitaciones, estudios de mercado, financiamiento, asesorías y demás recursos que cada una de dichas entidades tienen a disposición de estas empresas. Por ello, se concluye que una nueva o actual empresa que desee conocer sobre cómo es el correcto funcionamiento para exportar recibirá el apoyo necesario en estas organizaciones.

Tecnología de Información para el Control Aduanero (TICA), es el sistema oficial en Costa Rica para la transmisión de información aduanera, se concluye que este sistema no se encuentra al nivel de crecimiento que ha tenido el país en los últimos años, por lo tanto es una herramienta que no da abasto con las funciones que los agentes aduanales requieren .

Asimismo, se concluye que la oferta exportable actual de Costa Rica es una fortaleza para los exportadores que deseen iniciar o mantener sus procesos en el comercio internacional, se determina que el mercado centroamericano para el periodo del II cuatrimestre 2018 fue el principal destino de exportación del país, por lo tanto, es un mercado favorable para fomentar relaciones comerciales.

En Costa Rica la cantidad de empresas que ofrecen servicios de logística aumentó en los últimos. Por lo tanto, la competitividad del sector va en aumento lo que podría favorecer a las exportaciones, se determinó que los exportadores pueden realizar sus operaciones con un servicio logístico que esté al alcance de sus necesidades, expectativas y presupuesto, lo cual se considera como una oportunidad para acaparar mercados.

Se concluye que una ventaja comercial para los exportadores es el reconocimiento de la calidad de los productos nacionales a nivel internacional, gracias a la iniciativa de Esencial Costa Rica. De esta forma, las empresas certificadas pueden sentir el respaldo del sello de la marca país y con ello poder exportar un bien, producto y/o servicio con un valor agregado.

Para las relaciones comerciales con los países de centroamérica los exportadores costarricenses cuentan con una ventaja sobre otros mercados por tener un acuerdo comercial, es decir, un Tratado de Libre Comercio, lo cual para los importadores centroamericanos es una atracción sobre las mercancías ordinarias costarricenses, pues cuentan con beneficios arancelarios.

Recomendaciones de la Investigación

Se recomienda a los exportadores costarricenses considerar entre sus opciones de transporte internacional la vía marítima hacia centroamérica, debido a que es una opción viable y posible, lo cual se puede realizar mediante negociaciones con las empresas logísticas para obtener las mejores condiciones que se adapten a sus requerimientos.

Se recomienda al área de planificación, concesiones y puertos del Instituto Costarricense de Puertos del Pacífico desarrollar un plan de utilización de recursos económicos que se adapte a los problemas de infraestructura existentes y con vistas al crecimiento del comercio, a través de financiamiento externo, para que se pueda generar una mayor y más eficiente operatividad en el puerto.

A las entidades públicas y privadas tales como PROCOMER, PYME Costa Rica, CRECEX, MEIC, Esencial Costa Rica, entre otras, se les recomienda desarrollar programas de educación para los emprendedores sobre los servicios o facilidades que cada institución tiene a disposición para el apoyo de las empresas exportadoras, mediante campañas en redes sociales o medios publicitarios.

Se le recomienda a la Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda resolver las carencias de actualizaciones que presenta el sistema TICA, a través de un estudio de

conformidad de los agentes aduanales para detectar fallas o inconsistencias en el sistema con el fin de agilizar los procesos de transmisión de datos y obtener un comercial más ágil y facilitador.

A los exportadores costarricenses se les recomienda apoyarse en las iniciativas de Esencial Costa Rica con la Marca País para investigar sobre los requisitos que necesitan para formar parte, y de esta forma poder tener una ventaja o valor agregado para que las mercancías sobre salgan en mercados internacionales.

Se recomienda a los actuales y futuros estudiantes de las universidades continuar con esta investigación para determinar si existe el potencial comercial para Costa Rica con el mercado centroamericano realizando las exportaciones vía terrestre, marítima o aérea y tomando esta investigaciones como un antecedente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amador, M. (2009). *Metodología de la investigación*. <http://www.manuelgalan.blogspot.com>
- Andino, R. (Enero, 2007). *Gestión de Operaciones y Logística*. http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:48259/componente48257.pdf
- Araya, E. & Madrigal, A. (2013, mayo). *Instituciones y organismos de costa rica que intervienen en el proceso de exportación*. <https://jdaavidulloa.files.wordpress.com/2013/05/organizaciones-que-intervienen-en-las-exportaciones-de-cr.pdf>
- Balcáceres, P. (2018, enero 3). La Región busca la mejor ruta logística. *El Economista*, <https://www.eleconomista.net/economia/La-region-busca-la-mejor-ruta-logistica-20180103-0099.html>
- Ballestrini, M. (2016). *Como se elabora el proyecto de investigación*. Caracas: Consultores Asociados.
- Banco Centroamericano de Integración Económica. (2019). *Acerca del BCIE*. <https://www.bcie.org/paises-socios/>
- Banco Mundial. (2012). *Desarrollando el Potencial Exportador de América Central*. 2018, <http://documents.worldbank.org/curated/en/769981468239372351/pdf/839270WP0Vol010Box0382116B00PUBLIC0.pdf>
- Banco Mundial. (2017). *Calidad de infraestructura portuaria, WEF (1= muy precaria a 7= buen desarrollo y eficiencia conforme a estándares internacionales)*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/IQ.WEF.PORT.XQ>
- Banco Mundial. (2019). *Quiénes somos*. <https://www.bancomundial.org/es/who-we-are>
- Barrantes, L. (2014, junio 24). *ISO 9001-2015*. http://www.ina.ac.cr/Norma_ISO_9001_2015.pdf
- Bloch, R. (2012) *La cadena logística internacional*. http://comercioexterior.org.ar/images/RBloch_informe.pdf
- Cámara de Exportadores de Costa Rica. (2015). *Sobre nosotros*. <https://www.cadexco.net/sobre-cadexco>
- Carro, R., & Gonzalez, D. (2012). *Administración de la Calidad Total*. México: Continental México.

- Centro de Estudios para la Integración Económica. (2018). Transporte en Centroamérica: importancia en la economía regional. *Centro de Estudios para la integración económica Base de datos*, (23), pp. 1-16. 2018, <https://www.sieca.int/index.php/centro-de-estudios-para-la-integracion-economica/sistema-de-estadisticas-de-comercio-de-centroamerica/titulo-de-pagina/>
- CEPAL. (2018). *Quiénes somos*. <https://www.cepal.org/es/acerca4>
- CEPAL. (2002, julio). *El costo del transporte internacional, y la integración y competitividad de américa latina y el caribe*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36235/FAL_Bolet%EDn191_en.pdf;jsessionid=FE6B86EC0230E563441728D7569CB2D6?sequence=9.
- Chacón, K. (2017, febrero 23). Falta de recursos y capacitación frenan despliegue de comercio electrónico en las mipymes. *La Nación*, <https://www.nacion.com/economia/negocios/falta-de-recursos-y-capacitacion-frenan-despliegue-de-comercio-electronico-en-las-mipymes/YFHSMIUJRDNZODRQTHZBOSFAA/story/>
- Cipoletta, G., Sánchez, R., & Pérez, G. (2010) *Políticas integradas de infraestructura, transporte y logística: experiencias internacionales y propuestas iniciales*. México: CEPAL. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6350/S1000312_es.pdf?sequence=1&isAllowed=yConsejo
- Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo. (2018). *COCATRAM en breve*. <http://www.cocatram.org.ni/cbreve.html>
- Connect americas. (2015, mayo 14). *Servicios logísticos para PYMEs, un nicho de mercado por aprovechar*. <https://connectamericas.com/es/content/servicios-log%C3%ADsticos-para-pymes-un-nicho-de-mercado-por-aprovechar>
- Cunha, B. & Jaramillo (2013). *Comercio y Logística en Centroamérica*. 2018. <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/265051468213001929/pdf/751580SPANISH00ha0and0CF0Jaramillo.pdf>
- Daniels, J. & Radebauhg, L. (2010). *Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones*. México: Pearson Educación.

- El Financiero. (2015, marzo 3). PYMES La 'muerte' de las pymes: ¿Cuánto tiempo duran los pequeños negocios y por qué?. *El Financiero*, <https://www.elfinancierocr.com/pymes/la-muerte-de-las-pymes-cuanto-tiempo-duran-los-pequenos-negocios-y-por-que/QMKIITYSUFENHADJA3UEFSQO5E/story/>
- Embajada de Costa Rica en Belgica. (2010). *Comercio*. <http://costaricaembassy.be/comercio/>
- Esencial Costa Rica. (2019). *Marca País*. <https://www.esencialcostarica.com/marca-pais/que-es-la-marca-pais/>
- Fox, D. (1992). *Cuestionarios*. http://www.univsantana.com/sociologia/El_Cuestionario.pdf
- Gobierno de la República de Costa Rica. (2015). *Nuevo muelle de caldera mejora competitividad y logística*. <https://presidencia.go.cr/comunicados/2015/02/nuevo-muelle-de-caldera-mejora-competitividad-y-logistica/>
- Henderson, A. (2014). *El arte de elaborar el arte en una investigación*. <https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/9145/El%20estado%20del%20arte%202017.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández, R., Fernández & C., Batista, P. (2014) . México: MC Graw Hill.
- Hummels, D. y Schaur, G. (2012). *Time as a Trade Barrier*. Tennessee: Purdue University and NBER.
- Iglesia, A. (2002). *Descubrir la carga aérea*. Madrid, España: Centro de documentación y publicaciones Aena.
- INCOP. (2018). *Quiénes somos*. <http://www.incop.go.cr/mision-y-vision/>
- Lamb, C., Hair, J. & MacDaniel, C. (2002). *Marketing*. México: Thomson Editores S.A.
- Ley General de Aduanas. (2017). *Ley General de Aduanas y su Regalmento*. San José, Costa Rica: Inversiones Jurídicas S.A.
- Logistock. (2017, marzo 21). *Cómo elegir el transporte más adecuado a su mercancía para que su operación sea un éxito*. <https://www.logistock.es/como-elegir-el-transporte-mas-adecuado-a-su-mercancia>

- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Acerca de COMEX*.
<http://www.comex.go.cr/transparencia/acercade/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (Ministerio de Comercio Exterior). *Tratados*.
<http://www.comex.go.cr/tratados/centroam%C3%A9rica/>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica. (2018). *Informe de resultados III, encuesta nacional de Micro, pequeña y media empresa en Costa Rica 2018*.
<http://reventazon.meic.go.cr/informacion/pyme/2018/estadopyme/informe.pdf>
- Ministerio de Hacienda. (2019). *Hacienda*. <https://www.hacienda.go.cr/contenido/20-mision-vision-y-valores-institucionales>
- Ministerio de Hacienda. (2015). *Plan estratégico del servicio nacional de aduanas 2015-2018*.
https://www.hacienda.go.cr/docs/559af1fc15c84_Plan%20Estrategico%20SNA%202015-2018.pdf
- Ministerio de Hacienda. (2019). *Servicio Nacional de Aduanas*.
<https://www.hacienda.go.cr/contenido/284-servicio-nacional-de-aduanas>
- Ministerio de Hacienda. (2019). *TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN PARA EL CONTROL ADUANERO (TICA)*. https://www.hacienda.go.cr/docs/51c35dfcbce8c_QUEESELTICA.pdf
- Monumental. (2018, diciembre 13). *INCOP presenta proyecto de \$150 millones para modernizar Puerto Caldera*. <http://www.monumental.co.cr/2018/12/13/incop-presenta-proyecto-de-150-millones-para-modernizar-puerto-caldera/>
- Morris, K. (2018, noviembre 08). *Puerto Caldera colapsa.*,
<http://www.diarioextra.com/Noticia/detalle/374673/puerto-caldera-colapsa>
- Muñoz, E. (2015, agosto). *Diagnóstico del ecosistema PYME en Costa Rica*.
<http://reventazon.meic.go.cr/informacion/pyme/poyectoagenciafomento/diagnostico.pdf>
- Opazo, M. (2019, marzo 18). *Claves para incrementar la seguridad de transportes y mercancías. É Logística*, <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/12392-claves-incrementar-la-seguridad-transportes-y-mercancias>.

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2016). *Aperturas de Mercado, Aspectos claves. 2018*. <http://www.comex.go.cr/media/5223/comercio.pdf>
- Ospina, S. (2015). *Calidad de servicio y valor en el transporte intermodal de mercancías. Un modelo integrador de antecedentes y consecuentes desde la perspectiva del transitaría*. España: Universidad de Valencia.
- Pál-Hegedus, D. (2017, noviembre 17). Marca País 'Esencial Costa Rica' se posiciona. *El Financiero*. <https://www.elfinancierocr.com/opinion/marca-pais-esencial-costa-rica-se-posiciona/35KVAFT7SFB2LB4VO6PSGRGVKA/story/>
- Parreguirre, F. (2018, junio 08). Nuevo Agro Laura Bonilla “Necesitamos retomar la diversificación de productos”. *La República*, <https://www.larepublica.net/noticia/nuevo-agro-laura-bonilla-necesitamos-retomar-la-diversificacion-de-productos>
- Pellandra, A. & Fuentes, J. (2011). *El estado actual de la integración en Centroamérica*. Sede Subregional México: CEPAL.
- Pérez, J. (1991) *Cuestionarios*. http://www.univsantana.com/sociologia/El_Cuestionario.pdf
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (2017, octubre 26). *Análisis trimestral de las exportaciones de bienes y servicios de Costa Rica*. <https://www.procomer.com/uploads/downloads/efb018b94136733d738a22205b873db6302a34d5.pdf>
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (2018). *¿Qué es Procomer?* <https://www.procomer.com/es/acerca-de>.
- Promotora del Comercio Exterior. (2019). *Marca País*. <https://www.procomer.com/es/marca-pais-costa-rica>
- Promotora del Comercio Exterior. (2019). *Portal Estadístico*. https://procomer.com/downloads/estudios/estudio_estadistico_2017/Estadisticas2017.pdf
- Promotora del Comercio Exterior. (Abril 16 2018). *PROCOMER y BCIE apoyarán a pymes proveedoras de la industria de dispositivos médicos*. <https://www.procomer.com/es/noticias/procomer-y-bcie-apoyaran-a-pymes-proveedoras-de-la-industria-de-dispositivos-medicos>

- PYME Costa Rica. (2018). *Quiénes somos*. <http://www.pyme.go.cr/cuadro4.php?id>
- Revista Summa. (2017, Diciembre 17). *Retos que enfrentarán las exportaciones de Costa Rica en el 2018*. <http://revistasumma.com/los-retos-enfrentaran-las-exportaciones-costa-rica-2018/>
- Revista Summa. (2017, diciembre 18). *EL PAÍS DE LA REGIÓN CON LA INFRAESTRUCTURA PORTUARIA MÁS DESARROLLADA*. <http://revistasumma.com/pais-la-region-la-infraestructura-portuaria-mas-desarrollada/>
- Ruano, L. (2017, mayo 9). *Transporte Internacional*. <https://www.sertrans.es/transporte-internacional/que-documentacion-es-necesaria-para-exportar/>
- Salazar, R. (2017, Julio). *Política Marco Regional de Movilidad y Logística. 2018*. <http://www.cocatram.org.ni/repica/Repicas/39Bz/Roberto%20Salazar%20-%20Politica%20Marco%20Regional%20de%20Movilidad%20y%20Logistica%20de%20Centro%20america.pdf>
- Secretaría de Integración Económica Centroamericana. (2018, noviembre 13). *¿Qué es la SIECA?*. <https://www.sieca.int/index.php/acerca-de-la-sieca/informacion-general/que-es-la-sieca/>
- Secretaría Técnica de la Autoridad Presupuestaria. (2018, octubre). *Informe de Presupuesto Ordinario 2018*. https://www.hacienda.go.cr/docs/5a20097993ccc_DE-0434-17%20DGME%20%20PO%20y%20POI%202018.pdf
- Sociedad Portuaria de Caldera. (2018). *Empresa*. <https://www.spcaldera.com/historia/>
- Soles, S. (2019, Febrero 19). *Organismos Internacionales*. CEUPE, <https://www.ceupe.com/blog/comercio-internacional-organismos-internacionales.html>
- Soto, E. (2014, septiembre 23). Costa Rica en deuda con desempeño logístico. *El Financiero*, <https://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/costa-rica-en-deuda-con-desempeno-logistico/22H6P7PH5VDDL4M4Q5O5R7TF4VY/story/>
- Stampa, G. (2009). *Arbitraje Internacional. Cuestiones de Actualidad*. España: Bosch Formación.
- Sudman, S. & Bradburn, N. (1982): *Asking questions. A practical guide to questionnaire desing*. San Francisco: Sierra Bravo

Voz Libre. (2018, agosto 14). *LA CONSECUENCIA COMERCIAL EN TODA CENTROAMÉRICA POR CULPA DE NICARAGUA*. <https://vozlibre.com/economia/la-consecuencia-comercial-toda-centroamerica-culpa-nicaragua-18136/>

World Bank (2012) *Road Freight in Central America. Five explanations for high costs of service provision*. <http://documents.worldbank.org/curated/en/558341468242387382/pdf/751000WP0Road000Box374299B00PUBLIC0.pdf>

APÉNDICES

Cuestionario de investigación para tesina

Estudiante: Yareny Mata Fernández

Indicaciones: A continuación se plantean nueve preguntas de desarrollo, estas preguntas pueden ser contestadas ya sea de manera escrita u oralmente por medio de un audio.

1. ¿Cuál cree usted que sea el medio de transporte más utilizado para exportar desde Costa Rica hasta Centroamérica?
2. ¿Cree que los puertos de Costa Rica están operando al mismo ritmo del crecimiento industrial y comercial que los exportadores necesitan?
3. ¿Qué consideraciones usted tomaría en cuenta para la elección del transporte internacional en una exportación hacia Centroamérica?
4. ¿Qué deficiencias cree que el país tiene en relación con las exportaciones hacia Centroamérica vía terrestre?
5. En una exportación desde Costa Rica hasta Centroamérica vía marítima, ¿cuál cree que serían las desventajas y ventajas de utilizar este medio de transporte?
6. ¿Cómo es la ayuda o asesoría brindada por parte de las instituciones nacionales tales como PROCOMER, CRECEX, COMEX a los actuales y nuevos exportadores?
7. ¿Cree usted que el exportador costarricense pueda tener alguna ventaja comercial con los recursos logísticos existentes en Centroamérica?
8. ¿Qué alternativas comerciales cree usted que tengan los exportadores costarricenses para posicionarse en el mercado Centroamericano?
9. ¿Cuáles considera usted que son fortalezas u oportunidades que tiene Costa Rica como potencial comercial para exportar?