

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS
VICERRECTORÍA ACADÉMICA**

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**VALOR AGREGADO DEL SECTOR ATUNERO
COSTARRICENSE CON MIRAS A LA EXPORTACIÓN
HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE EN EL PERIODO
2022-2024**

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

AUTORA:

DIHALÁ KATIANA MORA SOLANO

TUTORA:

YIRLANIA ARLEY JIMÉNEZ

SAN JOSÉ, MAYO 2024

Tabla de Contenidos

Resumen ejecutivo	5
CAPÍTULO I: PROBLEMA	8
Justificación	11
Objetivos	12
Objetivo General	12
Objetivos específicos	12
Antecedentes	13
Internacionales	13
Nacionales	20
Proyecciones	29
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	30
Exportación	30
Comercio Internacional	30
Promotora del comercio exterior de Costa Rica (PROCOMER)	31
Sector pesquero costarricense	31
Historia de la industria atunera	32
Pesca de atún en Costa Rica	33
Valor agregado	36
Estrategias para agregar un “valor agregado”	37
Mercado de exportación estadounidense	39
Administración De Alimentos y Medicamentos (FDA)	40
Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA)	41
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	42
Enfoque	42
Diseño de la investigación	43
Fuentes de información	44
Fuentes primarias	44
Fuentes secundarias	44
Población y Muestra	45
Población	45
Muestra	46
Unidades de análisis	47
Requisitos	47

Proceso de exportación	47
Oportunidades y desafíos	48
Instrumentos en la investigación	48
Cuestionario	48
Entrevista	49
Proceso para la Recolección y Análisis de Datos	50
CAPÍTULO IV: ANALISIS DE RESULTADOS	51
Unidad de análisis	53
1. Requisitos	53
1.1 Certificados de control de calidad	53
1.2 Registro sanitario	56
1.3 Registro FDA	58
2. Proceso de exportación	59
2.1 Planificación anticipada	60
2.3 Redes de distribución	65
3.Desafíos y Oportunidades	68
3.1 Producto de calidad	68
3.2 Tiempos de transito	70
3.3 Mejora de infraestructura	72
3.4 Apoyo gubernamental	75
3.5 Costos de producción	77
3.6 Promoción internacional	80
Interpretación de datos	83
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	85
Conclusiones	85
Recomendaciones	87
CAPITULO VI: PROPUESTA	90
Objetivos	91
Propuesta	92
Referencias	95
Apéndices	111
Apéndice 1. Cuestionario de la investigación	111

Lista de Tablas

Tabla 1. Cuadro de variables	44
Tabla 2. Lista de participantes de la entrevista	46
Tabla 3. Unidades de análisis y categorías	52
Tabla 4. Cronograma: “Taller Integral para el Sector Atunero: Procesos, Calidad y Futuro Sostenible”	94

Dedicatoria y Agradecimientos

Dedicatoria

Este proyecto de investigación está dedicado especialmente a Dios por darme las fuerzas en momentos de flaquezas, por ser mi compañía en momentos de soledad, por recordarme quien soy en momentos de inseguridad. También a mi mamá y mi abuela, que fueron fuente de inspiración, y a Fernanda Paniagua, quien se mantuvo a mi lado alentándome y recordándome lo que soy capaz durante mis años de estudio.

Agradecimientos

Mis más sincera gratitud a mi director de carrera Fernando Ramírez, porque durante mis años de estudio estuvo presente con apoyo y motivación para continuar por este camino profesional. Agradezco profundamente a mi tutora y amiga Yirlania Arley, por ser una pieza fundamental en mi camino profesional y laboral, por guiarme con paciencia y dedicación en el desarrollo de esta investigación.

Agradezco desde lo más profundo de mi corazón a mi hermano y héroe Ricardo Mora, por ser mi mayor ejemplo; aunque sus años fueron cortos, su amor y sabiduría me resguardan por siempre. Agradezco enormemente a mi tía Jackeline Gamboa, a quien admiro y respeto; desde que tengo uso de razón, ha permanecido incondicionalmente a mi lado, sus consejos siempre han sido fuente de sabiduría para mi vida.

Agradezco a mi mejor amiga Susana Solano, quien siempre ha confiado en mis capacidades y ha visto lo mejor de mí, siempre me ha dado la mano y ha sido fundamental en este camino profesional. Agradezco a mi hermano Mario Chávez por no dejar de creer en mí y siempre motivarme para continuar alcanzando mis metas. Finalmente, agradezco a mi perrita MariRu, quien durante todos mis años de estudio y noches en vela me premiaba con su presencia.

Resumen Ejecutivo

Costa Rica es reconocida por su rica biodiversidad y la calidad de sus productos marinos, especialmente el atún. La exportación de este producto hacia Estados Unidos representa una oportunidad significativa para el crecimiento económico del país, debido al alto consumo de este producto en el mercado estadounidense, por esto es importante identificar los desafíos que hoy presenta este tipo de transacción internacional.

La presente investigación, desarrollada bajo un enfoque cualitativo, determina cuál es el proceso y las principales oportunidades de la exportación de atún con un valor agregado, además de reconocer los requisitos, certificados y desafíos que conlleva este proceso.

La muestra de investigación no es probabilística, por lo que las empresas entrevistadas se escogieron intencionalmente con base en la calidad de información que podrían proporcionar para el desarrollo del proyecto.

Especialmente el atún en conserva ha ganado un lugar importante en el mercado norteamericano, debido a la calidad del producto y las prácticas pesqueras responsables de Costa Rica. Los consumidores en EE. UU. valoran la frescura, la sostenibilidad y el origen responsable de este producto, además de los elementos que se muestran como ventajas competitivas frente a otros proveedores internacionales. Además, la presencia de consumidores latinoamericanos en EE. UU. que tienen una preferencia por ciertos productos nostálgicos abre oportunidades para marcas de atún que apelen a este segmento.

La creciente conciencia sobre la salud y la nutrición, junto con la preferencia por productos del mar sostenibles, ha impulsado la demanda de atún, por lo que Costa Rica puede tomar ventaja de su imagen como un país comprometido con la sostenibilidad ambiental y las buenas prácticas de pesca, para concientizar a los consumidores sobre su valor agregado.

Para llevar a cabo esta transacción comercial, se debe iniciar por el proceso de exportación; el primer paso es registrar las plantas que procesan, empaquetan y almacenan atún ante Senasa y la FDA; continúa con la toma de muestras y análisis de laboratorio, esto implica cumplir con una serie de requisitos sanitarios establecidos por ambas naciones, el certificado de control de calidad de Senasa es el documento oficial que garantiza que el atún en cualquier

presentación cumple con todos los estándares de calidad y seguridad alimentaria; seguidamente, se debe registrar ante la FDA.

Cabe mencionar que el proceso de registro puede ser complicado y requiere de un conocimiento profundo sobre las regulaciones de esta entidad; por otro lado, los costos asociados de cumplimiento y certificación pueden ser costosos para algunos productores; así mismo las regulaciones pueden cambiar, lo que requiere que las instalaciones se mantengan siempre informadas y actualizadas para garantizar el cumplimiento de nuevos requisitos.

El primer paso es ingresar a la plataforma de la FDA, completar el formulario de registro, en el cual se debe declarar que la planta cumple a cabalidad con todas las regulaciones; se debe indicar la descripción detallada sobre cómo se fabrican el atún, los procedimientos de control de calidad implementados y el plan de contingencia en caso de un retiro de producto después del registro.

Después de contar con el registro, este se debe renovar cada dos años; es importante tener en cuenta que la FDA puede hacer inspecciones a las plantas para verificar el cumplimiento de las regulaciones; de igual forma, si hubiese cualquier cambio en la empresa, hay que notificarlo ante esta entidad reguladora. Se debe siempre considerar la contratación de un consultor para constatar que se está cumpliendo con todas las regulaciones alimentarias, así como mantener registros detallados sobre las operaciones de la empresa ante cualquier inconveniente que pueda suceder.

Además, una mayor colaboración entre el sector privado y las instituciones gubernamentales será crucial para facilitar la modernización de la industria, así como mejorar los procesos de exportación y posicionar el atún costarricense como un producto premium en el mercado estadounidense.

Por esto, se debe fomentar el apoyo gubernamental, especialmente en términos de financiamiento accesible, y digitalizar los trámites pertinentes a esta operación, para que los exportadores grandes y pequeños puedan invertir en tecnología y mejorar sus instalaciones, con el fin de garantizar una producción de calidad como hasta el momento la industria pesquera lo ha hecho, a pesar de estos desafíos.

Por lo tanto, el apoyo a líneas de crédito, asesorías, innovación y la promoción internacional, junto con la mejora en los costos de producción e infraestructura, ofrecerá a los exportadores costarricenses que no han logrado tener exposición internacional un camino más amigable hacia el posicionamiento de su producto fuera de la frontera costarricense y así expandirse dentro del mercado estadounidense.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

Con el paso del tiempo, las exportaciones a nivel mundial han aumentado, al igual que sus beneficios, implicaciones y requisitos, en Costa Rica esto ha sido evidente año tras año. Según la Promotora de Comercio Exterior en Costa Rica, Procomer (2024), a finales del año 2023 se presentó un aumento de 15.5% en las exportaciones de bienes del país, un crecimiento considerable en comparación con el año 2022; además, se menciona que “este es el segundo crecimiento más importante en los últimos cinco años”. (párr. 1).

El país se caracteriza por la exportación de productos tradicionales como café, piña, banano, yuca, entre otros. Respecto a esto, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2021) menciona que:

Costa Rica es el primer exportador mundial de piña, es el primer país del mundo exportador de café neutro de huella de carbono, es el 2º exportador mundial de banano (el principal destino de las exportaciones de banano es la Unión Europea, al que se envía más del 50% de la fruta producida en el país), es el primer exportador de zumos y jugos de frutas y vegetales de Centroamérica, es el primer exportador de yuca de América Latina y el 4º del mundo, es el 3º exportador mundial de palmito (corazón de palma) en conserva y el 4º proveedor de melón de la UE. (p.2).

Tomando en cuenta lo anterior, es evidente que los productos tradicionales son pioneros en las exportaciones del país; no obstante, hay otros bienes que se exportan y generan crecimiento económico, como es el caso del atún. Costa Rica exporta una alta variedad de preparados de pescado y el atún ha ido aumentando su demanda en los últimos años en Centroamérica y Estados Unidos.

La nación cuenta con una gran riqueza marina, como lo señala la Estrategia de Economía de los Océanos y Comercio realizada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD (2020):

Costa Rica tiene alto potencial para desarrollar iniciativas de economía azul. Su territorio marítimo representa el 92% de la superficie total del país; es uno de los destinos turísticos preferidos por visitantes del extranjero; cuenta con una alta riqueza de recursos marinos costeros; y mantiene relaciones comerciales con 19 países en América del Norte, América Latina, Antillas, Europa y Asia. (p.1).

Ante esto, se observa que muchas veces esta riqueza es aprovechada más por las flotas internacionales que por las nacionales. En el caso del atún, Uribe (2020) menciona lo siguiente:

Costa Rica tiene una riqueza en atún como pocos países en el mundo. El problema es que la mayoría de esa riqueza nos la roban barcos extranjeros con métodos industriales sumamente dañinos para el ecosistema marino. En dos platos, nos roban recursos económicos al mismo tiempo que generan daños ambientales. Y digo que nos roban esos recursos porque al final del día nos pagan una miseria por licencias de pesca que les permite extraer miles de toneladas bajo prácticamente ninguna regulación ambiental. (párr. 1).

Esta situación se debe a que Costa Rica no cuenta con una flota pesquera nacional de cerco, entonces “embarcaciones extranjeras pueden obtener licencias para pescar esta especie en su zona económica exclusiva”. (UNCTAD, 2020, p.5). Además, en cuanto a los daños ambientales, estas embarcaciones extranjeras deberían cumplir medidas de conservación, leyes y reglamentos establecidos por Costa Rica para llevar a cabo la pesca y resguardar su ambiente, flora y fauna.

Por otro lado, durante los primeros siete meses del año 2020 el aumento de las exportaciones de atún fue considerable, situación que ocurrió durante la pandemia a causa del COVID-19, como se indica en la siguiente cita:

La tendencia de aumento en el consumo de atún en tiempo de pandemia se debe a la facilidad con la cual se puede consumir este pescado en conserva, a la gran cantidad de formas de utilización, y por la facilidad de almacenamiento de las latas. (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2021, p.8)

Este crecimiento no se detuvo y continuó después de la pandemia, ya que la pesca de atún creció. Ortega (2023) indica que “El valor comercial de la captura durante el 2022 se calcula en ¢31.163 millones, monto que creció 30% respecto al año anterior”. (párr.1). Con el avance continuo del atún, el país se ha posicionado como posible exportador en varios mercados, en el año 2021 las posibilidades de exportación aumentaron, al igual que los destinos para estos productos.

En el caso de las exportaciones hacia Estados Unidos, Costa Rica envía atún congelado por medio de un único puerto ubicado en la ciudad de Nueva York, el cual es “el segundo puerto en importancia para las importaciones de esta categoría, con una participación del 2% del total importando”. (Garza, 2021, párr.10).

Según un estudio realizado por Procomer sobre oportunidades de comercialización de atún fresco y en conserva, el país puede expandir sus exportaciones en Estados Unidos e ingresar por dos puertos más: “Los principales puertos de ingreso pueden ser Los Ángeles (37% del total de importaciones marítimas de atún en conserva); así como por Savannah (17% de importaciones); y por Baltimore por donde ingresa un 5% del total importado”. (Garza, 2021, párr. 9).

Para lograr la expansión de las exportaciones en países como Estados Unidos se deben tomar en cuenta ciertos aspectos importantes para mantener la calidad del producto. Como menciona Mauren Álvarez, analista de Procomer:

Es importante que el sector pesquero nacional cuente con una clara trazabilidad de los productos, que haya más asociatividad entre las pequeñas y medianas pesquerías, control estricto de la pesca ilegal, resolver necesidades asociadas a

las embarcaciones, así como la posibilidad de tener bodegas capaces de mantener el producto en buen estado. (citado por Garza, 2021, párr.11).

Ahora bien, para el país es fundamental estas exportaciones que generan ingresos, empleo y avance en el desarrollo de este; sin embargo, eso no significa que se deban devaluar los productos para conseguirlo, se deben beneficiar ambas partes. La remuneración que el país recibe por el intercambio de productos, ya sea tradicionales o, en este caso, de atún, debe ser justa y equivalente a lo que representa esta riqueza para los costarricenses, lo cual no estaba sucediendo.

Es cierto que las flotas extranjeras aprovechaban más estos recursos en comparación con las nacionales, pero esto se debió a que no existía una legislación justa que avalara el valor del atún y a que las licencias de pesca eran gratuitas. Sin embargo, esta situación mejoró gracias a la aprobación de la Ley para recuperar la riqueza atunera de Costa Rica y promover su aprovechamiento sostenible en beneficio del pueblo costarricense, dicha ley “dispone que INCOPECA fijará el canon a cobrar por registro y licencias de pesca para barcos internacionales”. (DELFINO, 2022, párr.6).

Ahora bien, así como la demanda de exportación atunera ha incrementado con el paso del tiempo, también aumentaron los requisitos y restricciones de cada país para continuar con este intercambio y exigir mayor calidad, ya que el proceso de exportación es distinto en todas las regiones.

Tomando en cuenta lo anterior, cabe aclarar que esta investigación se enfoca en las exportaciones de atún desde Costa Rica hacia Estados Unidos, con el fin de comprender los procesos más puntuales como restricciones, permisos, notas técnicas y certificados que establecen y limitan el comercio del sector atunero a la hora de exportarlo. Además, es fundamental tener presentes los lineamientos que se exigen, ya que se busca bienestar, crecimiento económico y desarrollo del país.

Cumplir los lineamientos que exige cada país comprador beneficia al producto, ya que, según el éxito del cumplimiento de requisitos, el número de exportaciones aumenta, así como la posibilidad de agregar un valor al sector atunero. Es por lo que se plantea la siguiente

pregunta de investigación: ¿Cuál es el valor agregado en el sector atunero costarricense con miras a la exportación hacia el mercado estadounidense durante el período 2022-2024?

Justificación

Se decide realizar esta investigación ya que permanecer informado sobre las relaciones comerciales y políticas con el país que se trabaja es fundamental para conocer y entender cómo opera la industria alimentaria a nivel de exportación de alimentos. Además, el intercambio de bienes entre ambos países representa un número importante para las divisas de ambas naciones; por tanto, es importante llevar a cabo el proceso de requisitos, trámites, y procedimientos para la exportación de atún, cumpliendo lo estipulado en las regulaciones del Gobierno norteamericano.

Al agregar un valor a las exportaciones del sector atunero costarricense hacia Estados Unidos, se abren grandes oportunidades a nivel nacional, como crecimiento económico, avance del país y se generan más empleos, ya que, al aumentar la demanda de exportación, se requiere mayor mano de obra para la pesca del atún. Es por esto por lo que se elabora un análisis del valor agregado en el sector atunero costarricense con miras a la exportación hacia el mercado estadounidense.

Objetivos

Objetivo General

Analizar las estrategias viables de valor en el sector atunero costarricense para la mejora de la competitividad y optimización de las exportaciones hacia el mercado estadounidense.

Objetivos Específicos

Evaluar los requisitos por parte de las empresas de atún costarricense para exportar hacia Estados Unidos.

Optimizar el proceso de exportación para los productos del sector atunero costarricense en el mercado estadounidense.

Reconocer los desafíos y oportunidades comerciales para el sector atunero costarricense en la exportación hacia el mercado estadounidense.

Proponer un taller de capacitación para el incremento del valor agregado en el sector atunero costarricense.

Antecedentes

Internacionales

La primera tesis internacional consultada es la de Meza (2020) con el tema “Devolución del IVA y su incidencia en los resultados en una empresa atunera periodo 2014-2018”, la realiza para la Universidad de Guayaquil y opta por el grado académico de magíster en tributación y finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar los errores más comunes en aspectos normativos presentados en las solicitudes de devolución de IVA a exportadores atuneros; y los siguientes Objetivos Específicos: Realizar un estudio para obtener y analizar información acerca de la devolución del IVA a los exportadores atuneros, Determinar los efectos que tiene la mala gestión de la devolución del IVA en las empresas exportadoras atuneras, Proponer acciones destinadas a maximizar el flujo de efectivo correspondiente a la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) de los exportadores atuneros. (Meza, 2020, p.3).

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que muchas empresas no le dan la importancia que

amerita al IVA, principalmente las de la industria atunera, y esta situación provoca numerosas deudas por parte de las compañías con el Gobierno por no cumplir con este pago. Para lo anterior se recomienda “la implementación de un buen sistema informático, así como un plan de cuentas detallado de acuerdo al proceso productivo”. (Meza, 2020, p.44).

La segunda tesis consultada es la de Moreira (2020) con el tema “Análisis de la evolución de las exportaciones del sector atunero a la unión europea y su impacto en la balanza comercial del ecuador, periodo 2014 – 2018”, la realiza para la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil y opta por el grado académico de economista.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar la evolución de las exportaciones del sector atunero a la Unión Europea y su impacto en la balanza comercial, periodo 2014 – 2018, y los siguientes Objetivos Específicos: Sistematizar los fundamentos teóricos acerca de las exportaciones del sector atunero del Ecuador, Investigar los países de la Unión Europea que han sido los principales compradores de productos atuneros del Ecuador durante el periodo 2014 – 2018, Analizar la evolución de las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea y Determinar la contribución en la balanza comercial de las exportaciones del sector atunero del Ecuador a la Unión Europea durante el periodo 2014 - 2018. (Moreira, 2020, p. 7).

La metodología que se emplea es mixta (cuali-cuantitativa), la cual, mediante el uso de la estadística, procura encontrar respuesta al problema de investigación. Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando Moreira (2020) indica que:

...en el caso del atún ecuatoriano, este ha logrado una importante posición dentro del mercado de la Unión Europea, sobre todo logrando colocar un porcentaje muy importante y mayoritario de la producción atunera representado con un 55,4% de las conservas de atún y del 98,65% del segmento de lomos precocidos, lo cual convierte a dicho bloque comercial como el socio comercial más importante del mercado del atún. (p. 84).

Para lo anterior se recomienda mantener una política de control que garantice la calidad de los productos y demás derivados, ya que así puede continuar la evolución de las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea.

La tercera tesis consultada es la de Loor (2022) con el tema “Estrategias comerciales aplicadas en el canal de autoservicio de empresas atuneras en el Ecuador”, la realiza para la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y opta por el grado académico de licenciatura en administración de empresas.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar las estrategias comerciales y su incidencia en la rotación de productos en el canal de autoservicios de las empresas atuneras del Ecuador; y los siguientes Objetivos Específicos: Realizar una revisión bibliográfica sobre las estrategias comerciales aplicadas en el canal de autoservicio, Determinar la incidencia de las estrategias comerciales en el canal de autoservicio de empresas atuneras e Identificar los canales de autoservicio de mayor expendio del producto atunero en el Ecuador.

La metodología que se emplea es la cuantitativa con un alcance descriptivo la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: encuestas y entrevistas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que:

...los consumidores están cambiando su estilo de adquisición de bienes o productos especialmente porque ellos perfilan por salir pocas veces a comprar debido a la presencia de la pandemia, existe una tendencia a comprar comida enlatada de preferencia atún en lata, lo que es positivo para las industrias de atún en el Ecuador porque existe una salida masiva a nivel nacional. (Loor, 2022, p. 80).

Para lo anterior se recomienda realizar una mayor difusión de las marcas de atún preferidas por los consumidores, también lanzar promociones que logren captar la atención e interés de los clientes.

La cuarta tesis consultada es la de Mogollón (2022) con el tema “Sector pesquero en el período 1990-2018 y su influencia en el crecimiento económico del Perú”, la realiza para la Universidad Nacional de Tumbes, Perú y opta por el grado académico de economista.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar la influencia del sector pesquero del período 1990-2018 en el crecimiento económico del Perú, y los siguientes Objetivos Específicos: Determinar la influencia de las exportaciones pesqueras del período 1990-2018 en el crecimiento económico del Perú, Determinar la influencia del PBI per cápita del periodo 1990-20218 en el PBI pesquero del Perú y Analizar la incidencia del PBI pesquero en el Perú, período 1990-2018.

La metodología que se emplea es no experimental y longitudinal, la cual, mediante el uso del instrumento de recolección de fuentes analíticas y estadísticas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que “el sector pesquero en el período 1990-2018 influye al crecimiento económico del Perú en menor proporción, se confirma mediante el modelo econométrico expuesto, cuando aumenta en 1% el producto bruto interno de la pesca, el crecimiento económico aumenta en 0,073%”. (Mogollón, 2022, p. 11).

Por tanto, se recomienda al estado brindar mayores facilidades a créditos o subsidiar costos en la industria pesquera, con la finalidad de aumentar la extracción del sector y que sea aún más importante en el crecimiento económico, además de generar mayores proyectos que beneficien al sector pesquero.

La quinta tesis internacional consultada es la de Silva (2023) con el tema “Indicadores financieros del sector pesquero del Ecuador. Un análisis multivariante”, la realiza para la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador y opta por el grado académico de licenciatura en Contabilidad y Auditoría.

El Objetivo General de esta investigación es: Evaluar la situación financiera de las principales empresas del sector pesquero del Ecuador a través de los indicadores financieros para la comparación entre estas empresas, y propone los siguientes Objetivos Específicos: Determinar los principales indicadores financieros de las empresas del sector pesquero para conocer la realidad económica y estructural de estas empresas, Examinar el aporte de la actividad pesquera al desarrollo económico del país mediante indicadores económicos y Comparar a las empresas del sector pesquero mediante el análisis multivariante por conglomerados.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante búsqueda bibliográfica de información económica, procura encontrar respuesta al problema de investigación. Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, según Silva (2023):

...las empresas del sector con lo que respecta al análisis del indicador de liquidez promedio, para el año 2020 por cada dólar de deuda a corto plazo que tiene la empresa, cuenta con 1,64 para cubrirlo, considerando que este fue el año de inicio de Pandemia COVID-19. En lo que respecta a la prueba ácida para el año 2020 por cada dólar de deuda a corto plazo que tiene la empresa, cuenta con 1.47 para cubrir, lo que respalda sólidamente a este grupo de empresas con respecto a situaciones apremiantes de liquidez. En lo que respecta a la liquidez inmediata los niveles son bajos para solventar las deudas con el efectivo disponible, esto por lo general corresponde a la manera de administrar el dinero, es decir, puede estar orientado hacia inventario, inversiones o los movimientos de las cuentas por cobrar concentran el disponible en exigible. (p. 43).

La sexta tesis internacional consultada es la de Zuñe (2021) con el tema “Impacto de las exportaciones del sector pesquero en el producto bruto interno del Perú, periodo 2010-2020”, realizada en la Universidad San Ignacio de Loyola y opta por el grado académico de licenciatura en Economía.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar el impacto de las exportaciones del sector pesquero en valor FOB sobre el crecimiento económico peruano, durante el periodo, 2010–2020; y los siguientes Objetivos Específicos: Determinar la magnitud y el signo del impacto de las exportaciones de pescado congelado en valor FOB sobre el producto bruto interno del Perú durante el periodo 2010 – 2020, Evaluar la magnitud y el signo del impacto de las exportaciones de pescado seco en valor FOB sobre el producto bruto interno del Perú durante el periodo 2010 – 2020 e Identificar la potencial relación entre las exportaciones de la harina de pescado en valor FOB y el producto bruto interno del Perú durante el periodo 2010 – 2020.

La metodología que se emplea es la cuantitativa y explicativa, la cual, mediante el uso de los datos de las series trimestrales del Banco Central de Reserva del Perú, del periodo 2010 al 2020, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que:

...el desenvolvimiento de las exportaciones de pescado seco en valor FOB y del PBI mantienen una relación positiva, ya que un aumento del 1% en las exportaciones del pescado seco a valores FOB, ceteris paribus, aumentaría el PBI peruano en aproximadamente un 0.0175%, impactando directamente en el crecimiento económico del país. (Zuñe, 2021, p.80).

Para lo anterior se recomienda “priorizar el monitoreo de actividades extractivas del pescado congelado, pescado seco y harina de pescado, ya que solo la anchoveta y otras especies de peces mantienen dicho monitoreo, de modo que esto les permita un mayor crecimiento en el sector”. (Zuñe, 2021, p.81).

La séptima tesis internacional consultada es la de Medrano y Roca (2021) con el tema “Evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020”, la realiza para la Universidad César Vallejo y opta por el grado académico de licenciatura en Negocios Internacionales.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar cómo ha sido la evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional entre el periodo 2012 – 2020, y los siguientes Objetivos Específicos: Identificar los principales productos más demandados de la evolución del sector pesquero no tradicional entre el periodo 2012 – 2020, Identificar los principales mercados de los productos del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012-2020 e Identificar las principales empresas exportadoras de los productos del sector pesquero no tradicional entre el periodo 2012- 2020.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de la técnica de análisis documental, un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se determinó la relación entre el valor de las exportaciones y del tiempo; por ende, existió una línea de tendencia positiva en el sector pesquero no tradicional. Para lo anterior se recomienda explotar al máximo la productividad que tiene el sector no tradicional y de tal manera dar a conocer a los nuevos mercados sobre la existencia.

Finalmente se consulta la tesis de Orosco (2021) con el tema “Propuesta para la gestión logística en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, Chiclayo 2021”, la realiza para la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo y opta por el grado académico de maestría en Administración y Dirección de empresas.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Diseñar una propuesta para la gestión logística en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa del departamento de Lambayeque, y los siguientes Objetivos Específicos: Diagnosticar el nivel de servicio al cliente interno, Identificar el nivel de transporte, Diagnosticar la gestión de inventarios, Diagnosticar el procesamiento de pedidos, Diagnosticar las compras y finalmente, Identificar el almacenamiento en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa del departamento de Lambayeque. (Orosco, 2021, p.11).

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, según Orosco (2021):

...la dimensión cliente interno de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, destacaron un buen desempeño en los indicadores de clientes y productos mostrando que existe una adecuada comunicación entre el capitán de la pesca y la gerencia. Sin embargo, también se observó que existe una gran deficiencia, en cuanto al indicador pedida- entrega arrojando que no existe una verificación adecuada respecto a la disponibilidad de inventarios, así como también una mala gestión en cuanto a las quejas y reclamos. (p. 41).

Para lo anterior se recomienda “a las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, gestionar la formalización de sus operaciones logísticas, implementando formatos adecuados para evaluar la disponibilidad de inventarios”. (Orosco, 2021, p. 43).

Además de encontrar trabajos finales de graduación que abordan temáticas similares al de esta investigación, se consigue una investigación presentada en el XIX Congreso Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica y de la Innovación titulada “Aporte de la trazabilidad al agregado de valor en el sector pesquero”.

El objetivo de esta investigación fue “comprender el aporte de la trazabilidad al valor agregado del producto pesquero, en plantas y saladeros de anchoíta (*Engraulis anchoita*) de la ciudad de Mar del Plata, Lima”. (Zanfrillo, 2021, p.2).

La metodología utilizada se basó en un paradigma interpretativo, de tipo exploratoria-descriptiva en donde se aplicaron entrevistas y observación participante. Según Zanfrillo (2021), “se realizó un abordaje metodológico transeccional, no experimental, con fuentes

primarias de información que posibilitaron el análisis del objeto de estudio: la trazabilidad de los productos pesqueros”. (p.7). Adicionalmente, el autor menciona lo siguiente:

Los resultados muestran una incipiente digitalización de las prácticas de registro sin que se virtualicen ni se genere integración sistémica entre la captura y el procesamiento con pérdidas de calidad de la información y atraso en el tránsito hacia las tecnologías de la era analítica. La adopción de la trazabilidad en esta pesquería se sustenta en una base informativa en cumplimiento con los requerimientos de certificaciones internacionales, pero en absoluta escasez respecto de la exploración de otras posibilidades basadas en satisfacer requerimientos de los usuarios atendiendo a su comportamiento post-pandemia y a las nuevas tendencias de consumo de productos alimenticios. (Zanfrillo, 2021, p.2).

Finalmente, se concluye que, aunque se han digitalizado las prácticas de registro, no se ha logrado una integración sistémica entre las etapas de captura y procesamiento. Esto genera pérdidas en la calidad de la información, debido a las discrepancias entre las actividades realizadas en el mar y el registro posterior en tierra.

Además, se identifica una carencia de tecnologías específicas asociadas al proceso de registro, el cual se realiza manualmente o con herramientas ofimáticas que no están integradas entre sí ni con otras interfaces. Esta situación retrasa la transición hacia la adopción de tecnologías avanzadas, como las de la Industria 4.0.

Nacionales

A nivel nacional, la primera tesis consultada es de Siles (2022) con el tema “Guía de buenas prácticas para la gestión de los residuos de artes de pesca”, la realiza para el Tecnológico de Costa Rica y opta por el grado académico de licenciatura en Ingeniería Ambiental.

El Objetivo General de esta investigación es: Confeccionar una guía de buenas prácticas para la gestión integral de los residuos de artes de pesca artesanal, y los Objetivos Específicos son: Identificar la composición de los residuos provenientes del sector pesquero artesanal, Realizar un diagnóstico de la situación actual de la gestión de los residuos de artes de pesca y Determinar las buenas prácticas que deben considerarse para la gestión de los residuos de artes de pesca.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que “las alternativas de manejo de artes de pesca que suelen utilizar los pescadores son: reutilización, entierro, quema, abandono en playas, entrega al relleno sanitario con residuos ordinarios domiciliarios o bien, en caso de estar marcados, son entregados a su respectivo dueño”. (Siles, 2022, p.64). Para lo anterior se recomienda concientizar la sensibilidad ambiental para que los pescadores cuiden los residuos de las artes de pesca y así reforzar su responsabilidad.

Asimismo, se consulta la tesis de Calvo (2023) sobre el tema “Cultivo de camarón blanco (*litopenaeus vannamei*, bonne 1931) en jaulas flotantes como alternativa productiva para el sector pesquero artesanal del Golfo de Nicoya, Costa Rica”, realizada en la Universidad Nacional de Costa Rica para optar por el grado académico de máster en Ciencias Marinas y Costeras.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Valorar la factibilidad técnica, sanitaria y financiera del cultivo intensivo de camarón blanco (*L. vannamei*) en jaulas flotantes, como alternativa productiva para el sector pesquero artesanal en el Golfo de Nicoya, Costa Rica, y los siguientes Objetivos Específicos: Determinar el crecimiento y supervivencia del camarón blanco cultivado en jaulas flotantes a diferentes densidades de siembra, Diagnosticar mediante la técnica de PCR las principales enfermedades infecciosas que afectan a los camarones y Analizar el rendimiento productivo y financiero del cultivo de camarón blanco en jaulas flotantes en el mar y compararlo con el de un estanque de cultivo de camarón en tierra.

La metodología que se emplea es la mixta, experimental, la cual, mediante el experimento del cultivo intensivo de camarón y análisis del proceso, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que:

El sistema VII de cultivo de camarón blanco *Litopenaeus vannamei* en jaulas flotantes representa una alternativa productiva viable y rentables para ser implementada por agrupaciones organizadas en la zona del Golfo de Nicoya de Costa Rica en proyectos integrados con turismo y con venta para carnada en zonas de pesca responsable, pero aún requiere de mejoras tecnológicas para ser rentable con solamente la venta directa a intermediarios, aunque se destaca que los resultados obtenidos en este trabajo muestran un acercamiento importante a dicha rentabilidad esperada. (Calvo, 2023, p.7).

Como recomendación, según Calvo (2023), para incrementar el crecimiento de los camarones en las jaulas flotantes se deben trabajar aspectos nutricionales como “optimizar la fórmula de la dieta fresca aportada en este trabajo y mejorar significativamente el acceso de todos los camarones al alimento suministrado por medio de sistemas de alimentación”. (p. 92).

La tercera tesis nacional consultada es la de Ureña (2020) con el tema “Condiciones ambientales y biológicas del cultivo en suspensión del mejillón (*Mytella guyanensis*) en Puerto Palito, Isla Chira, Costa Rica”, la realiza para la Universidad Estatal a Distancia y opta por el grado académico de magíster en manejo de recursos naturales con énfasis en gestión de la biodiversidad.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar las condiciones ambientales y biológicas del cultivo del mejillón (*Mytella guyanensis*) en la comunidad de Palito, Isla Chira, Costa Rica, y los siguientes Objetivos Específicos: Analizar los parámetros ambientales del medio marino para el cultivo del mejillón (*Mytella guyanensis*)

en la comunidad de Palito, Isla Chira, Costa Rica, Determinar el porcentaje de mortalidad del mejillón (*Mytella guyanensis*) que se cultiva por medio de canastas en suspensión en la comunidad de Palito, Isla Chira, Costa Rica y Estimar el crecimiento y el peso mensual del mejillón (*Mytella guyanensis*) que se cultiva en canastas en suspensión, Palito, Isla Chira, Costa Rica.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: parámetros ambientales, mortalidad de organismos en canasta y crecimiento de organismos en canasta, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la profundidad y la penetración de la luz son los factores que afectan el cultivo de mejillones en Puerto Palito. Para lo anterior se recomienda “establecer un protocolo que guíe el ordenamiento, identificación y manejo de las balsas mejilloneras y canastas instaladas, según la biometría de los organismos. Esto permitirá un mejor control y seguimiento de las existencias de mejillones para su comercialización”. (Ureña, 2020, p. 36).

Como cuarta tesis nacional se consultó la de Caravaca y Moraga (2021) con el tema “Viabilidad financiera para la expansión de la pescadería black marlin mediante la apertura de un local comercial en comunidad de Carrillo, Guanacaste”, realizada para la Universidad Nacional de Costa Rica para optar por el grado académico de licenciatura en Administración con énfasis en gestión financiera.

El Objetivo General de esta investigación es: Determinar un estudio de viabilidad financiera para la expansión de la Pescadería Black Marlin, mediante la apertura de un local comercial de venta al detalle en la Comunidad de Carrillo, Guanacaste. De igual manera, sus Objetivos Específicos son: Realizar un estudio de mercado que permita determinar la oferta y demanda de los productos pesqueros para la venta al detalle de la Pescadería Black Marlin, en Comunidad, Carrillo, Guanacaste, Cuantificar mediante la realización de un estudio técnico, los costos e inversión asociada a la operación del nuevo local comercial de venta al detalle de la pescadería Black Marlin en Comunidad, Carrillo, Guanacaste, Elaborar un estudio organizacional que permita determinar la estructura administrativa idónea para la operación del

local comercial de venta al detalle en la Comunidad de Carrillo, Guanacaste y, finalmente, Identificar los requerimientos legales y ambientales para la apertura y funcionamiento de un local comercial de venta al detalle de la Pescadería Black Marlin, en Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

La metodología que se emplea es la descriptiva, explicativa, correlacional y exploratoria de enfoque mixto, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionarios, encuestas, entrevistas no estructuradas, revisión bibliográfica y observación, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que existe un “mercado dispuesto a comprar los productos de la Pescadería Black Marlin, al no tener competencia directa en la zona, donde se pretende llevar a cabo el proyecto, lo convierte en atractivo para los pobladores de ambos distritos en estudio”. (Caravaca y Moraga, 2020, p.8).

Para lo anterior se recomienda, según Caravaca y Moraga (2020):

Realizar un nuevo estudio de mercado, que permita conocer nuevamente la opinión de los jefes de hogar encuestados, ya que hay variables importantes en la población, que han sido afectados con los ingresos económicos, debido a que hoteles, restaurantes, y demás empleos relacionados con el turismo han despedido a empleados, así como también han disminuido las jornadas laborales. (p. 8).

La quinta tesis nacional consultada es la de Ordóñez et al. (2022) con el tema “Estudio de viabilidad económico financiero para la construcción de una planta procesadora y empacadora de camarón *Litopenaeus vannamei* y comercialización, en los distritos Paquera y Cóbano de Puntarenas, para la Camaronera Doña Flor”, la realizan para la Universidad Nacional de Costa Rica y optan por el grado académico de licenciatura en administración con énfasis en gestión financiera.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar la viabilidad económico financiero para la construcción de una planta procesadora y empacadora de camarón *Litopenaeus vannamei* y comercialización, en los distritos Paquera y Cóbano, de Puntarenas, para la Camaronera Doña Flor, y los siguientes Objetivos Específicos: Realizar un estudio de mercado, que permita la identificación de la oferta y demanda de camarón *Litopenaeus vannamei* en hoteles, restaurantes y sodas, en los distritos de Paquera y Cóbano, de Puntarenas, Elaborar un estudio técnico que permita estimar los costos de operación e inversión para la construcción de una planta procesadora y empacadora de camarón *Litopenaeus vannamei*, Diseñar una estructura organizativa para la gestión de la planta procesadora y empacadora de camarón en Paquera, Identificar las normativas legales y ambientales necesarias para el buen funcionamiento de la planta procesadora y empacadora de camarón y Preparar un estudio financiero que permita la identificación de la viabilidad financiera del proyecto en los distritos de Paquera y Cóbano.

La metodología que se emplea es la exploratoria, descriptiva, correlacional y mixta, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario, entrevista, cotización, benchmarking y revisión bibliográfica, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que “con respecto al análisis de los flujos de efectivo e indicadores financieros, se determinó que el proyecto no genera rentabilidad. Por tanto, se rechaza el proyecto”. (Ordóñez et al., 2022, p. 173).

Para lo anterior se recomienda “a la Camaronera Doña Flor, buscar alternativas para el aumento de la producción de camarón *Litopenaeus vannamei*, con el fin de cubrir la demanda del mercado y así captar más ingresos, que le permita revalorar el proyecto en el futuro”. (p. 174).

La sexta tesis nacional consultada es la de Navarro (2020) con el tema “Generación de valor agregado en la zona de Tucurrique para la industrialización y comercialización de la fruta del pejibaye”, la realiza para la Universidad Nacional de Costa Rica y opta por el grado académico de licenciatura en economía.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Identificar los elementos esenciales que se requieren para la generación de valor agregado la zona de Tucurrique, para la industrialización y comercialización de la fruta del pejibaye; y los siguientes Objetivos Específicos: Señalar los elementos económicos y sociales que posee y debe de potencializar la zona de Tucurrique que permitan la generación de valor agregado en la fruta del pejibaye, Categorizar las etapas que integrarían el proceso de industrialización de la fruta del pejibaye. Determinar las fases y procesos comerciales requeridos para la comercialización de la fruta del pejibaye y Presentar una propuesta integral de elementos sociales y económicos que son requeridos en la generación de valor agregado en la zona de Tucurrique para la industrialización y comercialización de la fruta del pejibaye.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que:

La zona de Tucurrique cuenta con la mayoría de insumos en lo que respecta a mano de obra, materia prima, infraestructura para generar el proyecto, sin embargo en el tema de apoyo gubernamental y de coordinación se requiere la entrada de nuevos actores para que guíen el proceso, en estos momentos los líderes de instituciones como el Centro Agrícola, Concejo Municipal de Distrito, Asociaciones de Desarrollo, no cuenta con la formación o experiencia para guiar este proyecto, por lo cual el apoyo gubernamental de instituciones como el MAG, INA, INDER, CNP, PROCOMER son necesarias y sobre todo urgentes para hacer caminar el proyecto. (Navarro, 2020, p. 105).

Para lo anterior se recomienda, según Navarro (2020):

...crear una comisión llamada “Tucurrique, tierra de oportunidad para todos” en el cual se iniciaría con la explicación de las generalidades del distrito y sus zonas aledañas, un resumen de sus características particulares tanto económicas, sociales, infraestructura vial y un inventario de las opciones que ofrece Tucurrique para invertir en donde se indiquen las atracciones, facilidades y servicios que se ofrecen respaldados en imágenes, datos estadísticos e históricos. (p. 91).

Finalmente, se consultó la tesis elaborada por Aragón (2022) con el tema “Estudio de mercado para comercializar papa pelada y empacada al vacío en empresas de comida preparada a domicilio en la Gran Área Metropolitana, Costa Rica”, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de maestría en gerencia agroempresarial.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Realizar un estudio de mercado para comercializar papa pelada y empacada al vacío en empresas de comida preparada a domicilio en la Gran Área Metropolitana, Costa Rica. Como objetivos específicos se mencionan: Determinar la demanda actual y potencial de papa pelada y cortada, por parte de empresas de comida preparada a domicilio en la Gran Área Metropolitana, Costa Rica, Identificar el entorno competitivo de la oferta actual de productos a base de papa, Determinar las presentaciones que sean de mayor interés, para los consumidores potenciales del producto, Definir la disposición a pagar por parte de los consumidores por una determinada presentación del producto y Definir los medios de comercialización y promoción para la papa pelada y cortada en empresas de comida preparada a domicilio en la Gran Área Metropolitana, Costa Rica.

La metodología que se emplea es la descriptiva y mixta, la cual, mediante el uso de una encuesta con preguntas cerradas y abiertas, procura encontrar respuesta al problema de investigación. Ante esto, se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que “los comercios indicaron preferir realizar la compra del producto de forma directa, esto con el fin de tener una comunicación más directa y que además el productor pueda recibir un beneficio mayor”. (Aragón, 2022, p. 33).

Asimismo, el autor recomienda lo siguiente:

Evaluar la viabilidad técnica y financiera de dar un mayor valor agregado al producto nacional, como por ejemplo la elaboración de productos congelados, ya que esto permitiría poder competir de forma más equitativa con los productos importados que llegan al país desde hace muchos años. (p. 34).

Por otro lado, también se consultó el Documento técnico N° 28 del Departamento de Investigación, Dirección de Ordenamiento Pesquero y Acuícola, del Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (Incopesca) trabajado por Pacheco et al. (2020) con el tema “Caracterización de la pesquería de Palangre realizada por la flota costarricense comercial de mediana escala y avanzada dirigida a la captura de especies pelágicas en el Océano Pacífico de Costa Rica”.

El Objetivo General de este documento es: Caracterizar la pesquería de palangre realizada por la flota costarricense comercial de mediana escala y avanzada dirigida a la captura de especies pelágicas en el Océano Pacífico, como un insumo para la toma de decisiones de manejo del recurso, y sus Objetivos Específicos son: Describir las características de las embarcaciones y el palangre utilizado tanto por la flota comercial de mediana escala como la avanzada, Estimar algunos indicadores operativos, producción pesquera e identificar las principales zonas de pesca para ambas flotas, Determinar la composición de especies presentes en las descargas de las flotas en estudio y enlistar los nombres que estas reciben y Caracterizar las tallas registradas en el monitoreo biológico de las especies desembarcadas por ambas flotas.

La metodología que se emplea según Pacheco et al. (2022,p.2) es:

...el monitoreo biológico de la pesquería de pelágicos que lleva a cabo el Departamento de Desarrollo e Investigación del Incopesca. Formularios de Inspección de Desembarque (FID) del Departamento de Estadísticas Pesqueras del INCOPECA. Bases de datos con las características de las embarcaciones palangreras de mediana y

avanzada escala del Sistema Integrado de Servicios Pesqueros y Acuícolas del INCOPECA.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que “los elementos contemplados dentro de la presente investigación contextualizan una buena línea base para la caracterización de la pesquería de palangre en el Pacífico de Costa Rica”. Para lo anterior se recomienda “darle continuidad al monitoreo de las descargas de palangre, para contar con información actualizada que sirva de base para la toma de decisiones de manejo”. (Pacheco et al., 2022, p.65).

Es evidente que las investigaciones que se han realizado a nivel nacional e internacional aportan a la investigación, pues, a pesar de que la temática no es exactamente la misma, se explican y desarrollan aspectos que se relacionan directa e indirectamente con esta investigación. No obstante, a nivel nacional se encuentran algunos estudios e informes que hablan propiamente del tema del valor agregado en el sector atunero.

Por ejemplo, la Promotora del Comercio Exterior (Procomer) realizó un análisis en el año 2020 donde se abordan las oportunidades comerciales para el atún costarricense. En este estudio se destaca el potencial del país para exportar atún en sus diferentes presentaciones, como fresco, en filetes y en conserva, esto con el fin de agregar valor a través de procesamientos especializados que aumentan la competitividad del producto en los mercados internacionales como Estados Unidos y España. (Procomer, 2020).

Ante lo anterior, Procomer (2021) menciona que “con este estudio pretendemos determinar las potenciales oportunidades y retos para la comercialización de atún fresco y procesado”. (párr.2).

En el caso del informe, se encuentra uno realizado por la UNCTAD sobre cadenas de valor y sostenibilidad en pesquerías. Este se basa principalmente en analizar las cadenas de valor de especies pelágicas como el atún, destacando la importancia del valor agregado en la mejora de la calidad, trazabilidad, y acceso a mercados internacionales. Asimismo, se mencionan los beneficios de la economía azul y su relación con el desarrollo sostenible en el sector pesquero costarricense. (Unctad, 2020).

Proyecciones

En esta investigación se procederá a evaluar los requisitos que deben cumplir las empresas de atún costarricense para su exportación hacia Estados Unidos, lo anterior para verificar que el atún los cumpla y se pueda lograr un valor agregado.

Se optimizará el proceso de exportación para los productos del sector atunero costarricense en el mercado estadounidense, con el fin de asignar el valor que merece el atún y también tomar en cuenta los requisitos y requerimientos que exige el mercado estadounidense, buscando así la continuación de negociaciones.

Se reconocerán los desafíos y oportunidades comerciales para el sector atunero costarricense en la exportación hacia el mercado estadounidense, ya que se quiere lograr un mayor crecimiento económico aprovechando el atún y así contribuir al desarrollo del país con el comercio internacional.

Se propondrá un taller de capacitación para el incremento del valor agregado en el sector atunero costarricense, con el objetivo de que se logre lo planteado anteriormente.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

A continuación, se presentan los conceptos referentes a la investigación, con el fin de permitir un mayor acercamiento del lector respecto a la temática.

Exportación

El proceso de exportación es un pilar fundamental del comercio internacional, ya que representa una de las principales actividades que contribuyen al crecimiento económico y al desarrollo sostenible de los países. Este proceso no solo genera ingresos significativos para las naciones y las empresas involucradas, sino que también actúa como un canal clave para la transferencia de tecnologías avanzadas, conocimientos especializados y prácticas innovadoras. Al mismo tiempo, fomenta la integración y cooperación entre las economías a nivel global, fortaleciendo las relaciones comerciales y diplomáticas entre países.

Es importante destacar que, para llevar a cabo un proceso de exportación exitoso, se requiere cumplir con una serie de requisitos legales, administrativos y logísticos. Estos incluyen la obtención de permisos específicos, certificaciones de calidad, cumplimiento de normas internacionales, así como la correcta preparación de la documentación necesaria, como facturas comerciales, certificados de origen y guías de transporte. Este nivel de detalle asegura que las operaciones cumplan con las regulaciones locales e internacionales y que los productos lleguen al destino final en condiciones óptimas.

Según Custommapposter (2024), la exportación se define como la venta, intercambio, trueque o donación de bienes o servicios entre una o más entidades ubicadas en diferentes países. En esencia, consiste en el traspaso de propiedad de productos, los cuales suelen ser tangibles, como alimentos, inmuebles, vehículos y otros bienes de consumo o de capital. (párr.1). Esta actividad desempeña un papel crucial en el comercio exterior, permitiendo a los países especializarse en la producción de bienes donde tienen ventajas competitivas y satisfacer sus necesidades importando productos de otras regiones.

El proceso de exportación se caracteriza por diversos aspectos que determinan su clasificación, entre los que se incluyen la tradición comercial, las restricciones regulatorias, el tiempo requerido para completar la transacción y el tipo de envío utilizado. Estos factores

influyen en la dinámica de las exportaciones y pueden variar según el país, el sector y las características del producto exportado.

Entre los beneficios que aporta la exportación, destacan el aumento de las adquisiciones extranjeras, lo que genera divisas para el país de origen, la ampliación de los mercados para las empresas nacionales, permitiéndoles competir en un entorno global, el fortalecimiento de la economía local y la creación de nuevas oportunidades de empleo.

A nivel macroeconómico, las exportaciones son un indicador clave de la competitividad de una nación y una herramienta esencial para diversificar su economía y reducir la dependencia de mercados internos. De esta manera, la exportación no solo impulsa el desarrollo económico, sino que también promueve una mayor interconexión entre las sociedades y culturas del mundo, convirtiéndose en un motor esencial para el progreso global.

Comercio Internacional

El comercio internacional se refiere al intercambio de bienes, servicios y capital entre diferentes países y regiones del mundo. Este intercambio no solo satisface la demanda de productos y servicios que no pueden producirse localmente o que resultarían más costosos si se produjeran internamente, sino que también actúa como un motor de desarrollo económico, social y tecnológico. Mediante el comercio internacional, las naciones pueden diversificar sus economías, aumentar su competitividad global y mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos.

El comercio internacional es una pieza clave en la economía de cualquier país o región, ya que fomenta la integración de las economías y refuerza las relaciones internacionales. Según Pierson (2018), su importancia radica en varios aspectos fundamentales, a saber:

1. Acceso a mercados y recursos: A través de los intercambios internacionales, los países pueden acceder a mercados globales más amplios, lo que les permite vender sus productos y servicios a un mayor número de consumidores. Además, obtienen recursos y materias primas que pueden no estar disponibles en su territorio, o cuya extracción y producción local sería costosa o insostenible. Este acceso garantiza un suministro más diversificado y estable, lo que es esencial para el desarrollo industrial y comercial.

2. **Especialización y eficiencia:** El comercio internacional fomenta la especialización en aquellos bienes y servicios donde los países tienen una ventaja competitiva, es decir, aquellos que pueden producir de manera más eficiente y a menor costo. Esta especialización no solo reduce los costos de producción, sino que también eleva los estándares de calidad y competitividad. En este sentido, permite optimizar el uso de los recursos naturales, humanos y tecnológicos disponibles, beneficiando tanto a los productores como a los consumidores.
3. **Incremento del crecimiento económico:** Uno de los beneficios más notables del comercio internacional es su contribución al crecimiento económico. Al aumentar las exportaciones, se incrementa la producción de bienes y servicios, lo que a su vez genera más empleos y estimula el desarrollo empresarial. Este crecimiento impulsa la inversión en infraestructura, fomenta la creación de nuevas industrias y fortalece el poder adquisitivo de las personas, consolidando el desarrollo de las economías locales.
4. **Transferencia de tecnología e innovación:** A través del comercio internacional, los países tienen la oportunidad de acceder a tecnologías avanzadas, métodos de producción innovadores y conocimientos especializados. Esta transferencia de tecnología no solo mejora la eficiencia en los procesos productivos, sino que también impulsa la innovación y la creación de productos de mayor calidad. Además, promueve la formación de capital humano calificado y eleva la competitividad de las economías receptoras en el mercado global.

En un mundo cada vez más interconectado, el comercio internacional no solo es un elemento esencial para el crecimiento económico, sino también una herramienta poderosa para fomentar la cooperación, la estabilidad y el desarrollo sostenible a nivel mundial. Contribuye a reducir desigualdades, mejorar los estándares de vida y promover un intercambio cultural y tecnológico que beneficia a las sociedades en su conjunto.

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer)

La Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer) es una institución clave para el desarrollo económico del país, encargada de fomentar la inversión extranjera directa y promover las exportaciones costarricenses. Su labor es fundamental para posicionar a Costa

Rica como un actor competitivo en el comercio internacional, destacándose por impulsar negocios con un propósito, enfocados en el beneficio colectivo y el progreso sostenible de la nación.

Entre los principales objetivos de Procomer se encuentran el aumento de las exportaciones, la diversificación de los mercados internacionales y la atracción de inversiones extranjeras. Estas metas están alineadas con la estrategia de crecimiento económico y desarrollo sostenible del país, lo que contribuye a generar empleo, incrementar los ingresos fiscales y fortalecer la competitividad de los sectores productivos.

Principales Áreas de Acción

Procomer desempeña múltiples funciones estratégicas que abarcan diversos aspectos del comercio exterior y la inversión, como las mencionas a continuación:

1. **Promoción de Exportaciones:** Procomer trabaja para identificar y abrir nuevos mercados para los productos costarricenses, facilitando la internacionalización de las empresas locales. Esto incluye actividades como la participación en ferias internacionales, la organización de ruedas de negocios, y la elaboración de estudios de mercado que ayudan a los exportadores a adaptarse a las demandas globales.
2. **Atracción de Inversiones Extranjeras:** La institución actúa como un enlace entre inversionistas extranjeros y oportunidades de negocio en Costa Rica. Facilita la instalación de empresas en el país, destacando las ventajas competitivas de Costa Rica, como su estabilidad política, mano de obra calificada, y compromiso con la sostenibilidad.
3. **Servicios de Apoyo al Exportador:** Procomer brinda servicios integrales que incluyen capacitación, asesoramiento técnico y acompañamiento personalizado para empresas que desean incursionar o expandirse en mercados internacionales. También ofrece plataformas digitales que simplifican los trámites de exportación y herramientas para conectar exportadores con compradores potenciales.

4. **Innovación y Calidad:** La promotora fomenta la adopción de estándares internacionales de calidad e impulsa la innovación en los procesos productivos. Esto garantiza que los productos costarricenses no solo sean competitivos, sino que también cumplan con los requisitos exigidos en los mercados más estrictos del mundo.
5. **Promoción de la Sostenibilidad:** Uno de los pilares de Procomer es el compromiso con la sostenibilidad. La institución incentiva prácticas comerciales responsables que respeten el medio ambiente, promuevan el bienestar social y fortalezcan la economía circular. Este enfoque refuerza la reputación de Costa Rica como un líder mundial en sostenibilidad y turismo ecológico.

Gracias a su trabajo, Procomer ha contribuido significativamente a diversificar la oferta exportadora del país, incorporando sectores como tecnología, servicios, agricultura especializada y productos diferenciados. Además, ha fortalecido la marca país “Esencial Costa Rica”, que destaca los valores de sostenibilidad, excelencia y autenticidad que caracterizan los productos costarricenses en el exterior.

En un entorno económico globalizado, Procomer sigue siendo un actor crucial para el desarrollo de Costa Rica, trabajando de manera constante para conectar al país con nuevas oportunidades y fortalecer su posición en el comercio internacional. Su enfoque en la sostenibilidad, la innovación y la calidad lo convierten en un modelo a seguir en la promoción del comercio exterior. (Procomer, 2023).

Sector Pesquero Costarricense

Costa Rica posee costas tanto en el mar Caribe como en el océano Pacífico, en ambas siempre han existido abundantes recursos que, a través de la historia, han sido explotados por los pobladores sin ningún tipo de regulación ni conocimiento del estado de las poblaciones de las especies aprovechadas. En las comunidades precolombinas se producía una intensa explotación de peces, moluscos y crustáceos, mediante el uso de trampas como estanques, redes, arpones, anzuelos, entre otros, así como el desarrollo de técnicas de buceo a pulmón. Lo anterior estuvo sustentado en una importante actividad comercial que involucraba incluso regiones lejanas.

Los primeros en aprovecharse de esta oportunidad fueron las empresas californianas, que se establecieron en el país para capturar tiburón. Al respecto, Ramón (2023) menciona que:

El interés de estas empresas no se centraba en su carne para fines de alimentación. Su cuero era usado para suplir a diseñadores que usaban la piel en la confección de camisas, abrigos y calzado. Asimismo, a partir de 1937, el hígado de varias especies de tiburón empezó a explotarse por estas mismas compañías para utilizarse en la industria farmacéutica. El aceite extraído de su hígado tenía una alta concentración de vitamina A. (párr.25).

Adicionalmente, se observa que:

La actividad pesquera en Costa Rica es diversa en flotas de bandera nacional e internacional, e integra a personas que desarrollan la actividad de aprovechamiento en lagos, ríos, manglares, humedales, zona costera y aguas profundas. Es una actividad productiva que involucra a cientos de personas a lo largo de la cadena de producción, incluyendo actividades previas a la faena, pesca y actividades posteriores a la captura y comercialización. (Solís-Rivera et al., 2022, p.3).

La pesca es una actividad fundamental para el país, pues impacta en áreas como empleo, familias, sociedad, entre otros. Según Incopesca, muchas personas dependen de esta actividad para vivir, alimentarse, generar ingresos y buscar su bienestar.

Historia de la Industria Atunera

La pesca de atún tiene una historia rica y diversa que comenzó en 1874 en la costa oeste de los Estados Unidos, impulsada por balleneros portugueses que operaban en la región. Estos pescadores comenzaron vendiendo atún blanco, un recurso relativamente nuevo en ese entonces, a comunidades de inmigrantes portugueses, italianos y chinos asentados en la zona.

Este comercio inicial marcó el comienzo de lo que se convertiría en una industria global clave para la economía alimentaria.

El verdadero auge de la pesca de atún ocurrió a partir de 1903, durante la Primera Guerra Mundial, cuando se inició la producción en fábricas de conservas de atún blanco. Este proceso industrial respondió a la creciente demanda de fuentes de proteínas accesibles, impulsada por las dificultades económicas y alimentarias que trajo consigo la guerra.

La conservación del atún enlatado se convirtió rápidamente en una solución práctica y económica para alimentar a las poblaciones tanto en tiempos de conflicto como de paz. Así, el mercado del atún experimentó un crecimiento acelerado, consolidándose como un pilar importante de la industria alimentaria internacional. (Federación Costarricense de Pesca, 2020b).

En los años posteriores, la pesca de atún se hizo cada vez más popular y relevante en los Estados Unidos, particularmente en la región de California. Durante la década de 1920, un grupo de pescadores japoneses llegó a esta región, trayendo consigo técnicas avanzadas de pesca, como el uso de caña y línea, que revolucionaron las prácticas tradicionales de pesca. Estas técnicas no solo facilitaron el trabajo de los pescadores, sino que también aumentaron la eficiencia y sostenibilidad de la captura, marcando un hito en el desarrollo de la industria pesquera.

Según la Federación Costarricense de Pesca (FECOP, 2020b), “los japoneses continuaron desempeñando un papel central en la pesquería de atún de San Diego hasta la Segunda Guerra Mundial, cuando el gobierno se hizo cargo de sus embarcaciones para patrulleros costeros”. (párr. 6). Durante este periodo, la Segunda Guerra Mundial no solo interrumpió la participación directa de los pescadores japoneses, sino que también transformó la estructura de la industria. Las embarcaciones pesqueras se adaptaron para cumplir funciones militares, reflejando cómo los conflictos globales influyen en las actividades económicas tradicionales.

El legado de estos pioneros sigue vivo en la industria pesquera actual, que combina técnicas tradicionales con avances tecnológicos para optimizar la captura y comercialización del atún. Además, la pesca de atún ha evolucionado para incluir prácticas sostenibles,

impulsadas por una creciente conciencia sobre la conservación de los océanos y el manejo responsable de los recursos marinos. Actualmente, la pesca de atún sigue siendo un sector vital para muchas economías costeras, promoviendo tanto el desarrollo económico como la seguridad alimentaria en diversas partes del mundo.

Pesca de Atún en Costa Rica

La pesca de atún representa una actividad significativa para Costa Rica, ya que genera alimento, trabajo, desarrollo, entre otros; la mayoría del atún proviene del Golfo de Nicoya, no obstante, también se obtiene en menor cantidad de otros lugares como el Golfo de Fonseca, ubicado “a 300 millas al noroeste de Puntarenas”. (FECOP, 2020b, párr. 9).

El atún se ha convertido en un producto indispensable para las exportaciones nacionales debido a su generación de ingreso económico, en el 2017 se llevó a cabo un estudio que demostró el valor del atún dentro del mercado comercial. Según FECOP (2020,p.3), “el valor comercial del atún es de unos \$62 millones por año”.

Sin embargo, a pesar de este precio, el país no recibía la ganancia esperada, ya que “Costa Rica recibe solo \$904 000 en tarifas de licencia”; además, la mayoría del atún capturado no es depositado en puertos nacionales. Incopesca estimó que “la captura total de atún es de 25 000 toneladas métricas por año, capturada por 44 cerqueros, con solo el 36% de la captura desembarcada en los puertos locales”. (FECOP, 2020b, párr. 10).

Además del atún, los pescadores que se dedican a esto juegan un papel fundamental para esta práctica y se necesita un equipo de trabajo sólido para lograrlo. Por esto, la pesca de atún representa una fuente de empleo para la sociedad costarricense, beneficiando y promoviendo su bienestar; por ejemplo, las familias que viven en la costa y se dedican a esto pueden mejorar sus condiciones de vida gracias a los ingresos que este trabajo les genere.

Por otro lado, no solo se ven beneficiados los trabajadores, sino también el país y su riqueza marina, ya que, al llevar a cabo la pesca de atún, se liberan otras especies populares como tiburones y peces picudos. Además, gracias al atún, Costa Rica ha adquirido mayor prestigio, se ha convertido en orgullo nacional por su calidad y esto ha mejorado su reputación comercial. (FECOP, 2020b).

Para el desarrollo de la pesca de atún en el país se utilizan diferentes métodos como pesca con caña, la pesca con anzuelo y línea, y la pesca con redes de cerco. En Costa Rica se capturan diversas especies de atún, principalmente atún de aleta amarilla, también “se puede encontrar patudo, barrilete y bonito”. (FECOP, 2020a, párr.1).

Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (Incopesca)

El Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (Incopesca) es una institución fundamental en la gestión y desarrollo del sector pesquero y acuícola de Costa Rica. Fue creado el 29 de marzo de 1994 en la provincia de Puntarenas como parte de un esfuerzo nacional para modernizar y potenciar estas actividades económicas, esenciales para el desarrollo socioeconómico y la seguridad alimentaria del país. Desde su establecimiento, INCOPECA ha trabajado para garantizar el aprovechamiento sostenible de los recursos biológicos disponibles en los mares y aguas continentales costarricenses, adaptándose a los desafíos ambientales y sociales que plantea la actividad pesquera y acuícola.

Según el propio organismo, Incopesca es “la institución que administra, regula y promueve el desarrollo del sector pesquero y acuícola con enfoque ecosistémico, bajo los principios de sostenibilidad, responsabilidad social y competitividad”. (Incopesca, 2024, párr. 1). Esto implica que su labor no se limita a la gestión administrativa, sino que abarca un enfoque integral que considera el impacto ecológico, la equidad social y el crecimiento económico.

La misión de Incopesca es regular y dirigir las actividades pesqueras y acuícolas en el país, promoviendo prácticas responsables que aseguren la conservación de los ecosistemas marinos y de agua dulce. Esto incluye lo siguiente:

1. **Gestión de Recursos Hidrobiológicos:** La institución se encarga de diseñar estrategias para el manejo sostenible de las especies marinas y de agua dulce, asegurando la preservación de las poblaciones y la biodiversidad. Además, promueve la investigación científica para desarrollar tecnologías y prácticas más eficientes y respetuosas con el medio ambiente.
2. **Asignación de Permisos y Licencias:** Incopesca regula el acceso a las actividades pesqueras y acuícolas a través de la emisión de licencias, carnés y permisos específicos.

Esto garantiza que quienes participan en estas actividades cumplan con los estándares legales y técnicos requeridos, minimizando impactos negativos en los ecosistemas.

3. Supervisión e Inspecciones: Como parte de su labor reguladora, la institución realiza inspecciones periódicas para verificar el cumplimiento de las normativas. Esto incluye supervisar las embarcaciones, las técnicas de pesca y los métodos de cultivo acuícola, así como velar por el respeto a las temporadas de veda y las cuotas de captura establecidas.
4. Fomento de la Competitividad y Desarrollo Económico: Incopesca busca fortalecer el sector mediante la capacitación de pescadores y acuicultores, la promoción de buenas prácticas, y el apoyo a la comercialización tanto en el mercado interno como en el internacional. Su objetivo es incrementar la productividad y rentabilidad del sector, manteniendo un equilibrio con la sostenibilidad ambiental.
5. Acceso a Recursos y Servicios: El instituto facilita el acceso a combustible subsidiado para pescadores, proporciona información sobre tarifas y ofrece apoyo técnico y logístico a los actores del sector. Estos servicios son esenciales para garantizar que las comunidades dependientes de la pesca y la acuicultura puedan operar de manera eficiente y sostenible.

Incopesca basa su labor en valores como la responsabilidad, la eficiencia y la transparencia. Estos principios aseguran que las decisiones y acciones de la institución estén alineadas con el bienestar de las comunidades, la sostenibilidad ambiental y la promoción de la justicia social.

Con su sede principal ubicada en el barrio El Cocal de Puntarenas, Incopesca está estratégicamente posicionada para atender las necesidades de las comunidades costeras. Además, cuenta con oficinas y representantes en diferentes regiones del país para garantizar una cobertura adecuada y oportuna.

Incopesca no solo regula y administra las actividades pesqueras y acuícolas en Costa Rica, sino que también desempeña un papel activo en la protección de los ecosistemas acuáticos y el impulso de un sector competitivo y sostenible. A través de su labor, la institución contribuye

significativamente al desarrollo económico, social y ambiental del país. (Incopesca, 2024).

Federación Costarricense de Pesca (FECOP)

La Federación Costarricense de Pesca inició hace 20 años con un grupo de capitanes de barcos, con la idea de ser una organización no gubernamental centrada en la pesca deportiva, la cual buscaba el interés del Gobierno por una buena administración sobre las aguas territoriales de Costa Rica.

Esta ONG se dedica al mantenimiento de las pesquerías de interés turístico y la conservación marina, para que se encuentren saludables. Asimismo, su labor radica en la protección de vida de los medios de vida de las comunidades costeras. (FECOP, 2023)

FECOP representa ocho asociaciones de pesca deportiva en todo el país. La organización se destaca por ser pionera en la conservación de Costa Rica, la detención de pesca de especies marinas como el pez vela y el suministro de ciencia para la protección de más de “200,000 kilómetros cuadrados de aguas territoriales de los barcos de cerco atunero”. (FECOP, 2023, párr. 1).

La organización realiza su trabajo junto a empresas, Gobiernos y otras organizaciones sin fines de lucro. Cuenta con distintos socios que se encargan de realizar funciones específicas que facilitan y aceleran el proceso de trabajo.

Puertos Marítimos

Los puertos marítimos se conocen como infraestructuras costeras diseñadas para facilitar la carga y descarga de mercancías y pasajeros. Estas permiten el transporte marítimo entre diferentes regiones y países. Además, representan puntos estratégicos en la red de comercio internacional que desempeñan un rol fundamental en la logística global. Al respecto, se menciona que:

Son puntos de entrada y salida de bienes y personas, y su función principal es facilitar el comercio internacional y la distribución de productos a nivel mundial. Su infraestructura y equipamiento especializados permiten operaciones eficientes y seguras en el traslado de mercancías. (Rodríguez & Morales, 2019, p.45).

Los puertos marítimos están conformados por instalaciones especializadas, como muelles, grúas y almacenes. Se dividen en distintos tipos según su función, puede ser un puerto comercial, industrial, pesquero o turístico. Además de cumplir funciones económicas, también son cruciales para la seguridad y defensa de un país, ya que pueden servir como puntos de control de mercancías y áreas de regulación aduanera.

Puertos Marítimos en Costa Rica

Costa Rica cuenta con varios puertos marítimos fundamentales para el comercio internacional como para el turismo, a saber:

Tiene 6 puertos sobre ambas costas. Puerto Limón y Puerto Moín están situados en la costa caribeña (salida al Océano Atlántico), mientras que en la costa del Océano Pacífico se encuentran los puertos de Puerto de Puntarenas, Puerto Caldera, Golfito y Punta Morales. (CargoMax International INC, 2017, párr. 1).

Todos los puertos son distintos, al igual que las funciones que en ellos se desempeñan; el Puerto de Limón y de Caldera son vitales para la economía y el comercio del país. El puerto de Limón, ubicado en la costa caribeña, es el más grande del país y maneja gran parte de las exportaciones de frutas como el banano y productos de carga en contenedores.

El puerto de Moín, también ubicado en el Caribe, en el 2019 inauguró una terminal moderna gestionada por APM Terminals, para aumentar su capacidad y mejorar su eficiencia. Sobre esto, “Es importante mencionar que todas las actividades llevadas a cabo por los puertos

de Limón son custodiadas por la Administración Portuaria y de Desarrollo Económico de la Vertiente Atlántica (JAPDEVA)”. (Comex Latino, 2024, párr. 8).

Asimismo, el puerto de Caldera, en la costa del Pacífico, facilita las importaciones y exportaciones hacia mercados de Asia y Norteamérica. Este punto es clave para el movimiento de productos agrícolas e industriales de la región.

Por otro lado, el puerto de Puntarenas en la costa Pacífica, se utiliza principalmente para actividades turísticas y de transporte de carga general. A pesar de las distintas funciones de los seis puertos, todos son importantes para el comercio, crecimiento económico y desarrollo del país. (Legiscomex, 2016).

Valor Agregado

Cuando se habla de valor agregado, se entiende como “aquella característica o servicio extra con el que cuenta un producto”. (Destino negocio, 2015, como se cita en Rodríguez, 2019, p.3). “Este se asigna a un producto con el fin de adjudicarle mayor valor comercial, “generalmente mediante un elemento clave de diferenciación respecto a los competidores”.

Según Rodríguez (2019), “la importancia del valor agregado está relacionada con el reto que tienen las organizaciones para posicionarse en mercados cada vez más exigentes y dinámicos además de la existencia de presiones competitivas, legales, sociales y económicas del entorno”. (p.4).

El valor agregado en productos los enriquece para ingresar a mercados altamente competitivos; no obstante, es fundamental aprender a identificar cuándo un producto cuenta con esta característica. Para identificarlo, se pueden realizar ciertas preguntas claves como:

- ¿El producto o la experiencia del consumo es mejor?
- ¿El consumidor identifica las diferencias y percibe un mayor beneficio?
- ¿El producto es económicamente viable? (Destino negocio, 2015, como se cita en Rodríguez, 2019, p.3).

Asimismo, Destino negocio (2015) explica que, “el producto o servicio debe poseer un componente diferente que añade valor o brindar una mejor experiencia en su consumo”. También este valor “está dirigido a brindar un mayor beneficio a los clientes”, por lo que “el producto debe satisfacer o superar las expectativas de los clientes. No basta con saber que un producto es diferente, es necesario que el valor se pueda monetizar”. (como se cita en Rodríguez, 2019, p.6).

Estrategias para Proporcionar un Valor Agregado

Existen algunas estrategias para adjudicarle un valor agregado a un producto y así despierte la atención de los mercados y los clientes. A continuación, se presentan algunas de estas:

1. **Calidad superior:** El producto o servicio debe ser de alta calidad, lo que puede implicar el uso de materiales más costosos, mano de obra especializada o procesos de fabricación avanzados.

Según Gonzáles (2023), la calidad de un producto “se trata de una medida integral de su excelencia y que tiene en cuenta aspectos como su rendimiento, confiabilidad y satisfacción al cliente”. (párr. 1). No obstante, también el proceso de fabricación es fundamental, ya que “la calidad de un producto también puede hacer referencia a la consistencia en el proceso de fabricación, que implica que cada unidad puede cumplir con los estándares de la marca que se han establecido previamente”. (párr. 3).

2. **Personalización:** Ofrecer opciones de personalización hace que los clientes puedan adaptar el producto o servicio a sus necesidades específicas. “Esto se logra a través de la recopilación y el análisis de datos sobre el comportamiento y las preferencias del cliente”. (Expand, 2023, párr. 1).
3. **Experiencia del cliente excepcional:** Se refiere a cuando se crea una experiencia de compra única y memorable por medio de un servicio al cliente excepcional, un proceso de compra sin problemas, envíos rápidos y seguros, y una comunicación clara y transparente durante el proceso de negociación.

Arango (2022) menciona tres puntos claves para conseguir una experiencia del cliente excepcional, a saber:

- I. Apoyarse en la audiencia: “Ofrecer vías de comunicación que se adapten a los diferentes estilos de vida, así encontrar el o los canales acordes al público objetivo”. (párr. 11).
 - II. Garantizar un acceso fácil: “se debe asegurar que al iniciar una conversación con la empresa siempre sea de forma rápida, sencilla y que se pueda llevar a cabo en cualquier lugar y momento”. (párr. 12), es decir, la disponibilidad es fundamental para brindar una buena experiencia al cliente.
 - III. Personalizar la comunicación: existen plataformas digitales que pueden facilitar la comunicación con el cliente.
4. Sostenibilidad y responsabilidad social: Demostrar el compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social, uso de materiales reciclados, prácticas de fabricación éticas, donaciones a organizaciones benéficas, entre otros, es lo que genera un mayor impacto de confianza y prestigio entre las empresas, sus clientes y la sociedad en general.

Según IBM (2023) la responsabilidad social es “La responsabilidad social empresarial (RSE) consiste en que las empresas actúen de acuerdo con principios y políticas que tengan un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente”. (p.1).

En cuanto a la sostenibilidad, transforma a las empresas facilitando encontrar oportunidades de negocio ligadas con el desarrollo sostenible, como lo menciona Orellana (2020): “La sostenibilidad es un concepto importante en las actividades que desarrollan las empresas, porque establece un parámetro de medición respecto a cómo utilizan sus recursos financieros, humanos, operacionales, y cómo tratan los recursos tangibles; insumos, materiales, e incluso, residuos”. (párr.1).

5. *Feedback* y mejora continua: Se debe escuchar activamente a los clientes y utilizar sus comentarios para mejorar constantemente el producto o servicio, con el fin de mantener la relevancia y a satisfacer las necesidades cambiantes del mercado. “Ofrecer

información sobre un resultado empuja al que lo recibe a mejorar y le indica los aspectos positivos de su desempeño que debe reforzar”. (Martínez, 2021, párr. 3).

Mercado de Exportación Estadounidense

El mercado de exportación estadounidense representa uno de los más importantes a nivel mundial, este país sobresale por su cantidad de importaciones de bienes y servicios, que, a su vez, lo hace convertirse en el objetivo de muchas empresas que buscan iniciar con operaciones internacionales. Se observa que “Estados Unidos es el mayor importador y el segundo exportador de mercancías del mundo, así como el mayor importador y exportador de servicios comerciales”. (Banco Santander, 2024, párr. 1).

Las exportaciones hacia Estados Unidos comprenden una gran variedad de productos manufacturados, materias primas, tecnología, servicios y más. Según Datasur (2023), los principales productos de exportación en Estados Unidos son: maquinaria, equipos electrónicos, productos petrolíferos, productos químicos, vehículos, componentes de automoción, alimentos, productos agrícolas, aviones y equipos aeroespacial.

Ahora bien, las empresas que deseen ingresar al mercado de exportación estadounidense suelen enfrentar una competencia intensa debido a la presencia de compañías locales y globales. Sin embargo, el tamaño y la diversidad del mercado ofrecen oportunidades significativas para aquellos que pueden ofrecer productos de alta calidad, precios competitivos y estrategias de marketing efectivas.

Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA)

El pescado y sus derivados son alimentos frágiles cuya calidad y seguridad deben cumplir rigurosamente con los estándares establecidos por organismos nacionales como el Ministerio de Salud y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa). En este contexto, la exportación de atún hacia los Estados Unidos se encuentra bajo la estricta regulación de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés). Según Ambit (2024, p.2), “la FDA (Food and Drug Administration, por sus siglas en inglés) es la agencia gubernamental de Estados Unidos responsable de la regulación de alimentos,

medicamentos (humanos y veterinarios), cosméticos, médicos biológicos (incluyendo derivados sanguíneos) y vacunas, entre otros”.

Debido a la complejidad y exigencia del mercado estadounidense, es de vital importancia que las empresas exportadoras cumplan con las normativas de la FDA; esta regulación no solo garantiza la seguridad de los productos alimenticios que ingresan a Estados Unidos, sino que también asegura que las operaciones comerciales se desarrollen dentro de un marco legal claro y transparente. Para las empresas exportadoras de atún esto implica registrar sus instalaciones, implementar controles estrictos de calidad, y documentar los procesos de producción y almacenamiento bajo estándares internacionales.

Además, el cumplimiento con la FDA permite a las empresas mantenerse competitivas en un mercado tan exigente como el estadounidense; esto incluye estar al tanto de las actualizaciones en las normativas y legislaciones aplicables, ya que cualquier cambio puede afectar directamente su capacidad para operar en dicho mercado. Por ejemplo, adaptarse a nuevas regulaciones en etiquetado, trazabilidad o estándares de residuos químicos es crucial para evitar sanciones, restricciones o la pérdida de oportunidades comerciales.

Es decir, operar bajo la regulación de la FDA no solo es una obligación legal para las exportadoras de atún, sino también una estrategia clave para fortalecer su posición en el mercado internacional, mejorar su reputación como proveedores confiables y garantizar el acceso sostenible a un mercado tan dinámico y competitivo como el de los Estados Unidos.

Servicio Nacional de Salud Animal (Senasa)

El servicio Nacional de Salud Animal, es un ente con un papel fundamental para regular y velar por las buenas prácticas en el manejo de los productos provenientes de animales, su principal misión es:

Brindar servicios de calidad que permitan al sector pecuario integrarse al plan de desarrollo del país, facilitar el comercio de animales, productos y subproductos pecuarios en los mercados internacionales; vigilar, operar y negociar políticas en materia de su competencia, en la importación y comercio

nacional; mediante una organización armonizada y equivalente, que asegure que las medidas veterinarias se basan en evaluación de riesgos para la salud animal y la salud pública veterinaria; gozando así del respeto y confianza de la comunidad nacional e internacional. (Senasa, s.f., párr. 4).

Por su parte, Senasa vela por la calidad, inocuidad y seguridad de las mercancías de origen animal y los productos utilizados por animales; los controles sanitarios que ellos ejercen sobre los productos de importación y exportación son indispensables en el comercio internacional.

Debido a la poca diversificación que Costa Rica tiene para el envío de estos productos, es de suma importancia que cualquier cambio en la demanda de Estados Unidos sea monitoreado por el sector pesquero costarricense, así como que sus empresas conozcan al consumidor y corroboren la preferencia del atún, teniendo en cuenta también las exigencias y requerimientos especiales.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

A nivel de investigación existen dos posibles enfoques por utilizar, el cuantitativo y el cualitativo, la diferencia de uno al otro radica en la información utilizada. El enfoque de la investigación permite tener un panorama amplio de hacia dónde se dirige esta; el presente trabajo se enfoca en analizar las estrategias viables que pueden utilizarse para agregar valor al sector atunero costarricense, con el fin de mejorar la competitividad y optimización de las exportaciones hacia el mercado estadounidense. Por lo que el enfoque utilizado es el cualitativo ya que se requiere de recolección de datos suministrados por expertos, libros, revistas, instituciones públicas y proyectos de graduación.

Respecto a esto, según Sánchez (2019):

El enfoque cualitativo se sustenta en evidencias que se orientan más hacia la descripción profunda del fenómeno con la finalidad de comprenderlo y explicarlo a través de la aplicación de métodos y técnicas derivadas de sus concepciones y fundamentos epistémicos, como la hermenéutica, la fenomenología y el método inductivo. (párr.5).

Asimismo, Kinnear y James (1997) mencionan algunas características que la diferencian del enfoque cuantitativo, por ejemplo: “utiliza como técnica fundamental la observación de realidades subjetivas, donde la naturaleza de la realidad cambia en dependencia de las observaciones y la recolección de datos”, “sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación”. (como se cita en Pizza et al., 2019, párr.5).

La decisión de utilizar el enfoque cualitativo en esta investigación se fundamenta en que las categorías a estudiar se derivan de opiniones, entrevistas, anécdotas y recopilación de datos con base en los resultados obtenidos por las empresas exportadoras de atún en Costa Rica, así como los funcionarios que se encuentran relacionados y sujetos con el proceso de exportación de este alimento.

Diseño de la Investigación

El diseño de esta investigación es de tipo fenomenológico, el cual se centra en explorar y comprender las experiencias vividas por los sujetos implicados en un fenómeno específico. Según Altamira-Camacho y de la Cruz-Alvarado (2023):

...en cuanto a la técnica de recolección de datos, al ser el método fenomenológico, su técnica de recolección de datos por excelencia es la entrevista fenomenológica. Es el acercamiento existencial entre dos personas a manera de poder aprehender un fenómeno desde la perspectiva de quien lo está vivenciando y significando. (párr. 17).

Este enfoque es especialmente relevante para investigaciones que buscan captar no solo los hechos objetivos, sino también las emociones, significados y perspectivas subjetivas de las personas involucradas. En el caso del presente estudio, el diseño fenomenológico se aplica para profundizar en las experiencias vividas de las empresas exportadoras de atún hacia el mercado estadounidense.

A través de la recolección de datos mediante entrevistas fenomenológicas, se busca obtener una comprensión detallada sobre el valor agregado que estas empresas perciben en sus productos, los beneficios que obtienen al acceder a un mercado tan competitivo, los desafíos que enfrentan en términos de cumplimiento normativo y logístico, y las desventajas o limitaciones que surgen en el proceso de exportación. Esta metodología permite capturar una visión integral y humana de la dinámica del sector atunero, y aporta datos cualitativos que enriquecen el análisis.

El enfoque fenomenológico también resulta útil para identificar patrones comunes en las vivencias de los exportadores, así como para descubrir aspectos únicos que podrían no ser evidentes en otros tipos de análisis. Este diseño facilita un acercamiento más empático y profundo hacia los actores clave del estudio, lo que contribuye a desarrollar conclusiones más fundamentadas y orientadas a la realidad del sector.

Posteriormente, la información obtenida será sometida a un análisis exhaustivo que permitirá interpretar los significados y percepciones de las experiencias relatadas. Esto no solo ayudará a comprender mejor el estado actual del sector atunero en el contexto de la exportación hacia Estados Unidos, sino que también proporcionará información clave para futuras estrategias comerciales, de regulación y de competitividad.

Fuentes de Información

Fuentes Primarias

Este estudio toma en cuenta como fuente primaria las entrevistas que se aplicarán a las empresas exportadoras de atún, ya que, con base en sus experiencias, se obtendrá la información necesaria por medio de una entrevista personal con los encargados de exportación de este producto. Según Gallardo (1991), “las fuentes primarias ofrecen un punto de vista desde adentro del fenómeno en particular que se está estudiando”. (p.51 como se cita en U San Marcos, 2020. párr. 6).

Fuentes Secundarias

Entre las fuentes secundarias a utilizar en esta investigación, se destacan datos provenientes de instituciones públicas, sitios web, libros, trabajos de investigación, artículos, tesis de otras universidades, entre otras fuentes que tengan información confiable sobre la exportación de atún, así como sus beneficios y desventajas de este alimento en particular. Según U San Marcos (2020p.3), “una fuente secundaria es aquella que interpreta y analiza fuentes primarias”.

Tabla 1

Cuadro de variables

Objetivos	Unidad	Categoría	Definición Conceptual	Instrumento
Evaluar los requisitos que deben cumplir las empresas de atún costarricense para su	Requisitos	Certificados de control de calidad Registro sanitario Registro FDA	Requisitos: según la Real Academia Española un requisito es “una condición necesaria para algo”. (2023, p.1)	De la pregunta 1 a la 5

exportación hacia Estados Unidos				
Optimizar el proceso de exportación para los productos del sector atunero costarricense en el mercado estadounidense	Proceso de exportación	Planificación anticipada Reducción de costos de exportación Redes de distribución	Proceso de exportación: De acuerdo con Noatum logistics “el proceso de exportación es una operación comercial internacional que abarca todas las etapas para poder vender sus bienes fuera de las fronteras del país”. (2022, p.1)	Pregunta de la 6 a la 19
Reconocer los desafíos y oportunidades comerciales para sector atunero costarricense en la exportación hacia el mercado estadounidense.	Desafíos y oportunidades	Producto con valor agregado Tiempos de transito Mejora de infraestructura Apoyo gubernamental Costos de producción Promoción internacional	Desafío: Según Raimunid, Gimenez y Minichiello un desafío “Constituye un reto, una prueba, un problema, es tanto implica superar o afrontar algo”2022. (p.7) Oportunidades: De acuerdo con Enciclopedia Significados, “se denomina oportunidad al momento oportuno, cierto y exacto para realizar o conseguir algo”.	DE la pregunta 20 a la 33

Población y Muestra

Población

Es un grupo considerado para el estudio estadístico, de acuerdo con Quispe et al. (2020), “la población de estudio no siempre es factible. De ahí que la alternativa es analizar una muestra representativa de la población de estudio utilizando la estadística inferencial para extrapolar nuestros hallazgos a toda la población objetivo”. (párr.1).

Muestra

El tamaño de la muestra números de casos o unidades de muestreo se define a partir de naturaleza del fenómeno, capacidad operativa de recolección y análisis, entendimiento del fenómeno, saturación de categorías.

Según Hernández et al. (2006; p. 239), la población es “la totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades poseen características en común, las cuales se estudian y dan origen a los datos de la investigación”. (como se cita en Custommapposter, 2024).

La población que se entrevistará no puede ser elegida al azar, por tanto, la información que se necesita recopilar debe ser certera, por lo que es necesario que la muestra tenga conocimiento sobre el problema que será foco de análisis.

Los participantes de este proyecto se detallan a continuación:

Tabla 2

Lista de participantes de la entrevista

¿QUIÉN?	¿DÓNDE?	¿POR QUÉ?
Entrevistado 1	PROSALUD	Gerente de compras y trafico
Entrevistado 2	SENASA	Coordinador nacional de pesca
Entrevistado 3	Logística Integrada Centroamericana	Asesor comercial
Entrevistado 4	Fulter Logistics	<i>Sales manager</i>
Entrevistado 5	Savino del Bene	Departamento de operaciones
Entrevistado 6	Grupo Linc	Encargada de importaciones y exportaciones
Entrevistado 7	Servica	Agente de aduanas
Entrevistado 8	Exportador/emprendedor	Asesor en comercio internacional y cadena de suministro

Unidades de Análisis

Peralta et al. (2022) hacen referencia a que “el análisis de datos textuales para el estudio de la argumentación. Se trata de una metodología alternativa que permite rastrear datos cualitativos masivos que representan manifestaciones de competencias cognitivas”. (párr.1). Las unidades de análisis son derivadas de los objetivos específicos.

Esta investigación se basa en el valor agregado en el sector atunero costarricense con miras a la exportación hacia el mercado estadounidense, por lo que se expondrán tres variables: requisitos de exportación, beneficios y limitaciones.

Requisitos

Los requisitos hacen énfasis en las exigencias solicitadas por el Servicio Nacional de Salud Animal, así como el Ministerio de Salud y Administración de Alimentos y Medicamentos, para poder optar por los certificados necesarios para poder regir una exportación legalmente correcta. Es necesario e indispensable que las empresas exportadoras tengan total claridad sobre la documentación y acciones a cumplir, para evitar inconvenientes en el proceso.

En el caso del atún, el cumplimiento de los protocolos sanitarios y fitosanitarios establecidos es esencial para la exportación de atún desde Costa Rica. Estos requisitos, supervisados por el Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA), incluyen la obtención de certificados sanitarios, el registro de establecimientos procesadores y el seguimiento de normativas internacionales para garantizar la calidad e inocuidad del producto exportado. (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

Es evidente que el cumplimiento de dichos requisitos asegura la calidad del producto que se está negociando con otros mercados y es fundamental para consolidar las negociaciones, ya sean nacionales o internacionales.

Proceso de Exportación

Un proceso de exportación consiste en una serie de pasos a seguir por las empresas para poder comercializar internacionalmente su producto; abarca desde la negociación con los

compradores hasta documentos necesarios para cumplir con cada requisito estipulado por las diferentes entidades gubernamentales costarricenses y estadounidenses. En Costa Rica, el proceso de exportación inicia en Procomer, sobre lo cual se menciona que:

Para exportar un bien, es necesario registrarse como exportador ante la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) y cumplir con los requisitos de aduana mediante un sistema de ventanilla única, que facilita la obtención de certificados y la transmisión de datos. (Procomer, 2023).

Oportunidades y Desafíos

Se entiende que las oportunidades son un conjunto de acciones que dejan una ganancia a una empresa, sin ser específicamente monetaria, ya que también incluye una maximización de sus recursos y trazabilidad de los procesos. Los desafíos, por su parte, son restricciones a las que están sujetas las empresas que no han logrado colocar su producto en el mercado estadounidense, lo cual no les permite obtener una mayor competitividad a nivel internacional, debido a reglamentos y condiciones que se los impiden.

Instrumentos en la Investigación

Cuestionario

Bravo y Valenzuela (2019) destacan que el cuestionario es un instrumento fundamental en el proceso de recolección de datos, ya que permite organizar la información de manera sistemática y enfocada en las variables que son relevantes para un estudio, investigación, sondeo o encuesta. Según Casas, Repullo y Donado (2003), “generalmente, se compone de un conjunto de preguntas que permitirá obtener la información de manera estandarizada”. (p. 9, párr. 3). Este enfoque asegura que los datos recolectados sean comparables y útiles para el análisis posterior.

El cuestionario, cuya etimología proviene del latín *quaestionarius*, que significa “lista de preguntas,” se ha convertido en una herramienta versátil y ampliamente utilizada en diversos campos de investigación, incluyendo las ciencias sociales, la educación, el marketing y la salud. Su diseño estandarizado facilita la recopilación de datos cuantitativos y cualitativos,

permitiendo analizar tendencias, identificar patrones y tomar decisiones fundamentadas en evidencia.

Entre las principales ventajas del uso del cuestionario se encuentra su capacidad para cubrir una amplia muestra de participantes en un periodo relativamente corto y con costos controlados. Además, su estructura puede ser adaptada para diferentes modalidades, como cuestionarios en papel, electrónicos o entrevistas estructuradas, lo que aumenta su accesibilidad y alcance. La uniformidad en las preguntas también minimiza los sesgos durante la recolección de datos, siempre y cuando se utilice un diseño cuidadoso y validado.

No obstante, para garantizar la efectividad de un cuestionario, es fundamental prestar atención a su diseño. Las preguntas deben ser claras, precisas y relevantes para los objetivos del estudio. Además, es importante considerar la secuencia y el formato, de manera que faciliten la comprensión por parte de los participantes y promuevan respuestas honestas y completas. También es necesario evaluar la confiabilidad y validez del instrumento para asegurar que los datos recolectados reflejen de manera precisa las variables de interés.

Entrevista

Piza et al (2019) expresan que la entrevista cualitativa es más íntima, manejable y abierta, se define como “una reunión para intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados)”. (Hernández, et al., 2010). (párr.9).

De esta manera, Piza et al (2019, p.1) se refieren a esta herramienta:

Las preguntas de la entrevista deben formularse de lo general a lo particular, las preguntas de mayor complejidad deben ir primero para dar paso a las preguntas que susciten sensibilidad en los entrevistados y por último las preguntas de cierre. La interrelación entre las preguntas y las respuestas contribuye a la construcción de resultados sobre el objeto de estudio.

Por lo tanto, la entrevista será la herramienta que permitirá otorgar un valor agregado a la investigación y los datos que se obtengan de esta serán de mucha utilidad, ya que el contacto cara a cara con los entrevistados permitirá que la información sea interpretada con mayor facilidad.

Proceso para la Recolección y Análisis de Datos

La recolección de datos para esta investigación se realizará por medio de las fuentes primarias, en este caso las entrevistas y cuestionarios aplicados a las empresas exportadoras de atún, y la información obtenida de las fuentes secundarias como artículos, revistas, sitios web, libros, investigaciones entre otros.

Para Borjas (2020), una vez que se han realizado las entrevistas, la información se expone en forma de bits de información, tomando un bit de información como una oración, la cual, cuenta con sujeto, verbo y predicado. Una vez recopilada y trabajada la información en forma de bits, es necesario regresar con el o los informantes para verificar si el tratamiento de la información no afectó lo que se quiso decir (confiabilidad interna). En este punto, el informante tiene la libertad de corregir o anular aquella información que a su parecer no expresa lo que quiso decir, lo puede exponer o no quiere que se divulgue. (párr.12).

Por lo tanto, el análisis de la información y los datos obtenidos es uno de los pasos más importantes en una investigación, ya que de esto depende la calidad de cumplimiento de los objetivos planteados.

Para este proyecto se construyeron categorías de análisis que estarán basadas en las respuestas emitidas por los futuros entrevistados, las que se agruparán por temas en común, logrando analizar y comparar los datos que se obtienen de las fuentes primarias y secundarias de información.

En lo que respecta a la recolección de datos de fuentes primarias, se aplicarán entrevistas siguiendo este protocolo: se contacta con los entrevistados para explicar la finalidad de la investigación, una vez que aceptan participar y contribuir en el proyecto, se procede a coordinar la aplicación del cuestionario que se elaboró.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este apartado de la investigación se muestran los resultados obtenidos de las entrevistas aplicadas a la muestra indicada en el capítulo sobre metodología. El análisis se realiza de la siguiente manera: primeramente, se muestra una tabla de las categorías de cada unidad de análisis las cuales se obtuvieron por medio de los objetivos específicos propuestos; seguidamente, se describe cada una de las categorías para luego realizar el análisis correspondiente de cada una de ellas.

Cada categoría es obtenida de las respuestas de los entrevistados y se comparan con la información presentada en el marco referencial. Finalmente, se presenta la interpretación y el análisis de cada categoría para responder la pregunta establecida en el planteamiento del problema según el capítulo introductorio.

Las unidades de análisis son desprendidas de los objetivos específicos de la investigación. La primera unidad de análisis hace énfasis en los requisitos, especialmente en la documentación necesaria del Servicio Nacional de Salud Animal, ya que las empresas deben conocer la reglamentación estadounidense para eficazmente exportar atún.

La segunda unidad de análisis que se desprende habla sobre el proceso de exportación y de los pasos a seguir por la empresa para poder exportar el producto hacia Estados Unidos. Es preciso tomar en cuenta cuales son los documentos necesarios para cumplir con el Certificado Sanitario de Exportación, certificado de control de calidad (SOIVRE), cumplimiento de normas de la FDA y licencia de exportación.

La tercera unidad de análisis esta enfatizada en las oportunidades y desafíos que tienen las empresas exportadoras de atún, esto con el fin de evaluar si el apoyo gubernamental al sector podría traer consigo un valor agregado a la exportación y posicionamiento de este producto en Estados Unidos.

Para formular las preguntas que fueron utilizadas en las entrevistas, se tomaron como base unidades de análisis del capítulo metodológico. Gracias a las respuestas obtenidas por parte de los entrevistados, se logran obtener las categorías para elaborar la cuarta tabla; con dichas categorías se realiza la comparación entre la teoría acerca de todo lo que engloba la

exportación de atún hacia el mercado estadounidense y los comentarios u opiniones de los entrevistados, que, en su mayoría, fueron funcionarios de distintas ramas de la logística, ya que cuentan con experiencia en el proceso de exportación de dicho producto.

Seguidamente se detallan las unidades de análisis y sus respectivas categorías:

Tabla 3

Unidades de análisis y categorías

UNIDAD	CATEGORIA
Requisitos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Certificados de control de calidad 2. Registro sanitario 3. Registro FDA
Proceso de exportación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Planificación anticipada 2. Reducción de costos de exportación 3. Redes de distribución
Desafíos y oportunidades	<ol style="list-style-type: none"> 1. Producto con valor agregado 2. Tiempos de tránsito 3. Mejora de infraestructura 4. Apoyo gubernamental 5. Costos de producción 6. Promoción internacional

Unidad de Análisis #1: Requisitos

La primera unidad de análisis se desprende del primer objetivo específico y hace referencia a los requisitos que debe cumplir una empresa exportadora de atún, con el fin de determinar si las compañías cuentan con los recursos y condiciones necesarias para poder colocar su producto en el extranjero.

Se derivaron las siguientes categorías con base en las respuestas de los entrevistados según la unidad de análisis:

1. Certificados de control de calidad
2. Registro sanitario
3. Registro FDA

A continuación, cada categoría será descrita conforme a las respuestas de los entrevistados de la muestra señalada en el capítulo metodológico. Se compara la teoría con las respuestas obtenidas y se analizan con el propósito de contrastar los resultados.

Categoría #1: Certificados de Control de Calidad

Descripción

En esta categoría se refleja la percepción de los entrevistados sobre los principales documentos presentados en el proceso de exportación de atún. Las respuestas se muestran a continuación:

“El proceso de exportación de atún desde Costa Rica hacia EE. UU está lleno de desafíos regulatorios que requieren conocimiento de las normativas para un cumplimiento riguroso de las mismas, como el registro ante la FDA, licencias de exportación, y certificados sanitarios.” (Entrevistado 1)

“Lo que le puedo decir es que desde SENASA en primer lugar, es fundamental que los establecimientos estén certificados y cumplan con las normativas de seguridad alimentaria establecidas por la FDA, eso quiere decir que las plantas deben estar certificadas por SENASA y cumplir los estándares de la FDA, adicional a eso se hacen inspecciones regulares para garantizar que están cumpliendo con las normativas de higiene y seguridad alimentaria, se hacen pruebas de calidad es decir pruebas de laboratorio para verificar la calidad y seguridad del producto antes de ser exportado. SENASA valida, se toma la ley de EE. UU. y hacemos que la planta cumpla para aprobar certificados de exportaciones, CVO es el primer certificado que las plantas necesitan, una vez cumplido con esto, se debe tener médico veterinario y pagar un canon, se les hace una auditoria y una vez que pasen la auditoria SENASA les da el certificado de exportación y les da los requisitos que necesitan para exportar hacia Estados Unidos o cualquier otro país.” (Entrevistado 2)

“Algunos desafíos pueden ser regulaciones del país de destino, leyes, documentación, certificados de origen, declaraciones de aduanas, tramitología y certificación es uno de los temas más importantes. El papel de la FDA en este tipo de productos es primordial y poder contar con el aval es el primer paso para poder comerciar sin problema en el mercado norteamericano.” (Entrevistado 3)

“Las barreras no arancelarias como permisos, certificaciones, normativas, etiquetado y documentación, son algunas de las que puedo mencionar” (Entrevistado 4)

“Debe de cumplir con los requerimientos de la DGA para alimentos y demás permisos para la exportación a USA, los exportadores deben estar registrados ante la DGA y tener una identificación fiscal, cumplir con toda la documentación de exportación es muy importante, como por ejemplo: factura comercial, lista de empaque, certificado de origen y muy importante al ser un producto alimenticio, cumplir con las certificaciones sanitarias” (Entrevistado 5)

“Desafíos logísticos son muchos, no solo para esta mercancía en particular, sino para el comercio de exportación. Pero, en específico para el atún me parece que a nivel regulatorio es importante el tema salud y el tema ambiental, de ahí que las principales barreras a vencer son las barreras no arancelarias que establecen ambos países (Costa Rica y EE. UU.” (Entrevistado 6)

“Podría decir que la Penetración de mercado en EE. UU. es un desafío logístico por todo el tema de certificaciones y demás para poder exportar este producto” (Entrevistado 7)

“Los permisos de exportación, por alta contaminación en los mares y que el producto no esté apto para consumo, para ello es necesario que se lleven a cabo las inspecciones de calidad para este producto propiamente” (Entrevistado 8)

Análisis

El proceso de exportación de atún de Costa Rica hacia Estados Unidos se encuentra sujeto a una serie de requisitos específicos que buscan garantizar la calidad y seguridad del

producto. Entre estos, destaca de manera crucial el certificado de control de calidad, el cual valida que los procesos de producción cumplen con estándares preestablecidos por organismos reguladores independientes. Como menciona Sánchez (2023, p.2):

...los certificados de calidad son documentos que acreditan la competencia de los procesos de producción de una empresa a partir de unos estándares de calidad que han sido preestablecidos por un organismo regulador neutral y ajeno a la propia compañía.

La calidad del atún es un aspecto central en este proceso, ya que asegura que el producto sea seguro para el consumo humano. Esto cobra aún mayor relevancia en un contexto global donde la contaminación de los océanos representa un desafío constante. Estados Unidos, como mercado receptor, exige estándares rigurosos que incluyen inspecciones detalladas para garantizar que el atún costarricense cumpla con los parámetros de seguridad alimentaria, sostenibilidad y calidad exigidos por las autoridades regulatorias y los consumidores.

Ahora bien, más allá de las certificaciones tradicionales, aquellas relacionadas con la sostenibilidad y las prácticas pesqueras responsables se han convertido en un elemento diferenciador. Los consumidores estadounidenses muestran un interés creciente en adquirir productos que provienen de fuentes responsables, priorizando marcas que demuestran su compromiso con la preservación del medio ambiente y el uso sostenible de los recursos marinos. Este enfoque no solo ayuda a preservar la biodiversidad, sino que también fortalece la reputación de los exportadores en un mercado altamente competitivo.

Además, contar con certificaciones reconocidas a nivel internacional permite a los exportadores minimizar riesgos asociados al rechazo de sus productos en las aduanas, evitando sanciones o pérdidas económicas significativas. Estas certificaciones aseguran el cumplimiento con las normativas vigentes en Estados Unidos y ayudan a mantener la confianza de los clientes y socios comerciales. Sin embargo, dicho proceso puede ser complejo y costoso, lo que resalta la necesidad de que las instituciones gubernamentales costarricenses trabajen de manera conjunta con las empresas.

Por otro lado, la simplificación de trámites, la estandarización de procedimientos y la mejora en la coordinación entre entidades reguladoras son factores críticos que podrían optimizar el proceso de certificación. Este esfuerzo colectivo beneficiaría tanto a grandes exportadores como a pequeños productores, quienes enfrentan mayores dificultades para cumplir con las normativas internacionales.

Finalmente, la obtención de certificaciones de calidad y sostenibilidad no solo garantiza el cumplimiento normativo, sino que también posiciona al atún costarricense como un producto premium en mercados exigentes como el estadounidense. Este enfoque integral es clave para consolidar la competitividad del sector atunero, atraer nuevas oportunidades comerciales y fortalecer la economía pesquera de Costa Rica.

Categoría #2: Registro Sanitario

Descripción

En esta categoría se manifiesta la importancia de los registros sanitarios para poder exportar atún hacia Estados Unidos. Las respuestas se muestran a continuación:

“El proceso es sencillo, primero se debe tener la licencia de exportador, es de suma importancia que todas las plantas que producen procesan, empaquetan y almacenan el atún, estén registradas ante la FDA, luego de esto se genera un número de registro, esto es necesario para la notificación previa de los envíos” (Entrevistado 1)

“El proceso es no es tan complejo, para empezar, se debe tener la licencia de exportador, se deben registrar las instalaciones (plantas) ya que la FDA puede realizar inspecciones y se llena el formulario de la FDA, por supuesto es necesario cumplir con los requisitos de la DGA también, es recomendable mantenerse informado sobre las normativas y requisitos ya que podrían cambiar” (Entrevistado 2)

“Tener una planta autorizada por SENASA, los permisos regulares de funcionamiento estar al día con la caja, contar con un regente y estar registrado ante la autoridad sanitaria del país;” (Entrevistado 3)

“Para este tipo de producto es muy importante obtener los registros sanitarios y zoonosanitarios esto por ser un producto de origen animal, verdad, hay unos formularios a completar para obtener estos certificados, una vez enviados solo se debe esperar la respuesta de SENASA” (Entrevistado 8)

Análisis

Aunque algunos entrevistados consideran que el proceso es sencillo o no tan complejo, la variedad de requisitos y la necesidad de cumplir con las múltiples regulaciones indican que puede llegar a ser un proceso desafiante para quienes no están familiarizados con él. Por ello cabe destacar que la regulación es un aspecto considerablemente importante en la exportación de productos alimenticios, especialmente los que son de origen animal, lo que requiere que las empresas mantengan altos estándares de calidad y cumplimiento normativo, como lo es el registro sanitario.

De acuerdo con el Sistema Costarricense de Información Jurídica, (2008, p.2) “el registro sanitario es un procedimiento establecido, por el cual los alimentos procesados son aprobados por la autoridad sanitaria de cada Estado Parte para su comercialización”.

Por otro lado, con las respuestas obtenidas se evidencia que la mayoría de los entrevistados conocen el orden del proceso y sus implicaciones. Por ejemplo, son conscientes de la necesidad de registrar las plantas ante la FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU.), paso fundamental para asegurar que los productos cumplen con los estándares internacionales de calidad e higiene.

Asimismo, en todas las respuestas se observa que el proceso de exportación requiere cumplir con las normativas tanto de Costa Rica, representadas por Senasa (Servicio Nacional de Salud Animal), como internacionales, en particular las de la FDA. Ante esto, se puede destacar la respuesta dada por el Entrevistado 2, quien menciona la importancia de estar actualizado sobre las normativas, ya que estas pueden cambiar, lo que resalta la necesidad de una constante revisión y adaptación a las normativas.

Tomando en cuenta lo anterior, se puede concluir que es importante realizar una revisión continua sobre las normativas por su constante actualización; esto es clave, ya que las

empresas deben invertir en capacitación y asesoría para asegurar un cumplimiento cuidadosamente gestionado, eficiente y eficaz para garantizar el éxito en el comercio internacional y de esta forma entender cómo posicionar un producto como estos en el mercado estadounidense.

Categoría #3: Registro FDA

Descripción

En esta categoría se determinan los pasos a seguir para registrarse ante la FDA para exportar atún desde Costa Rica hacia los Estados Unidos. Las respuestas se muestran a continuación:

“El registro es por medio de una plataforma que se llama FURLS, se llena el nombre y dirección de la planta, teléfonos, correo, nombre de la persona responsable de la planta, indicar que tipo de atún, en nuestro caso es atún en conserva, después de esto le asignan a uno a un agente estadounidense, esta persona es la que se encarga de las inspecciones y notificaciones, y por supuesto el certificado tiene un costo, que si mal no estoy es de \$175 por certificado” (Entrevistado 1)

“El atún sea cual sea, enlatado o fresco por ser un producto alimenticio, debe cumplir con los estándares de seguridad de la FDA, primero se ingresa a una plataforma en línea para registrar las plantas, se debe pagar también anualmente para mantener el registro valido y se completa un registro con información básica” (Entrevistado 2)

Análisis

El registro ante la FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos) es un paso esencial para que el atún costarricense, ya sea fresco o enlatado, pueda ingresar y comercializarse en el mercado estadounidense. Según la FDA (2024, p.3), su objetivo principal es “promover estrategias para prevenir enfermedades transmitidas por patógenos en estrecha colaboración con otras agencias reguladoras, estados, industrias y otras partes interesadas”. Esto demuestra el enfoque riguroso de esta agencia en la protección de la salud pública, mediante la regulación de productos alimenticios.

Uno de los aspectos críticos que se desprenden de las entrevistas realizadas es la importancia del cumplimiento de los estándares de seguridad de la FDA, que aseguran que los alimentos sean seguros para el consumo humano. Esto incluye la obligación de las plantas procesadoras de implementar buenas prácticas de manufactura (GMP) y establecer sistemas de control de calidad eficientes. La falta de cumplimiento con estas normativas no solo puede resultar en la prohibición de entrada al mercado, sino también en sanciones económicas significativas.

Un componente esencial del registro ante la FDA es el uso de la plataforma FURLS (*Food Facility Registration Module*), como lo señaló uno de los entrevistados. FURLS facilita el registro de las instalaciones y es una herramienta clave para que los exportadores completen este proceso de manera adecuada. Familiarizarse con esta plataforma es fundamental, ya que cualquier error en el registro puede retrasar o incluso impedir la entrada del producto al mercado.

Además, se destaca la necesidad de designar a un agente autorizado, quien actuará como intermediario entre la empresa exportadora y la FDA. Este agente no solo asegura el cumplimiento de todos los requisitos regulatorios, sino que también facilita la comunicación y gestión de documentos con las autoridades estadounidenses.

La digitalización del proceso a través de herramientas como FURLS representa un avance significativo en términos de eficiencia y transparencia. Sin embargo, también conlleva la responsabilidad de los exportadores de mantenerse actualizados sobre las normativas aplicables y de asegurar la correcta documentación de cada etapa del proceso. Esto incluye la inversión en tecnología y capacitación del personal encargado de gestionar los requisitos regulatorios.

Por último, las respuestas de los entrevistados subrayan que el registro ante la FDA no solo es un trámite administrativo, sino también una garantía de que el producto cumple con los estándares internacionales de calidad y seguridad alimentaria. La asignación de un agente autorizado, junto con la correcta implementación de sistemas de calidad en las plantas procesadoras, son estrategias clave para minimizar riesgos y optimizar la competitividad del atún costarricense en el mercado estadounidense. Esto permite a las empresas exportadoras no

solo garantizar el cumplimiento normativo, sino también fortalecer su posicionamiento en un mercado exigente y de alto valor agregado como lo es el estadounidense.

Unidad de Análisis #2: Proceso de Exportación

La segunda unidad de análisis se deriva del segundo objetivo específico, esta trata sobre el proceso de exportación del atún hacia Estados Unidos, destacando los pasos fundamentales que deben seguir los exportadores para cumplir con las normativas establecidas por la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés); así mismo, se destaca una visión integral del proceso de exportación, sirviendo como guía para aquellos interesados en el comercio de atún entre Costa Rica y Estados Unidos.

Se derivaron las siguientes categorías con base en las respuestas de los entrevistados según la unidad de análisis:

1. Planificación anticipada
2. Reducción de costos de exportación
3. Documentos de transporte

A continuación, cada categoría será descrita conforme a las respuestas de los entrevistados de la muestra señalada en el capítulo metodológico. Se compara la teoría con las respuestas obtenidas y se analizan con el propósito de contrastar los resultados.

Categoría #1: Planificación Anticipada

Descripción

En esta categoría se determina cuál es la planificación anticipada para el proceso de exportación de atún, basado en las vivencias de la muestra entrevistada. Las respuestas se muestran a continuación:

“Todo depende de donde se tengan los clientes PROSALUD va a NY y LA porque ahí hay negocios y Houston también, buscar la puerta de ingreso más cercana a los clientes, siempre buscando posicionarnos de manera efectiva, por eso es importante,

hacer un análisis de la demanda, identificando tendencias de consumo y preferencias del consumidor”. (Entrevistado 1)

“No tengo mucho conocimiento al respecto, ya que no veo la parte comercial propiamente, pero utilizar un transporte multimodal podría optimizar los costos y tiempos, por ejemplo, que el atún se transporte por carretera desde la planta hasta el puerto y luego ser enviado marítimamente hacia EE. UU”. (Entrevistado 2)

“Tener una planificación anticipada no siempre va de la mano con la eficiencia con reducción de costos. Eficiencia podría ser en la medición de temperaturas en el transporte desde la planta de procesamiento hasta la entrega en el cliente, pero no necesariamente será una reducción de costos. De ahí que debe hacer un constante análisis para el mejor aprovechamiento. Debe ser un punto importante las ciudades de ingreso al mercado estadounidense para la distribución del producto en suelo norteamericano y allá el debido manejo y transporte que pueda facilitar la operación”. (Entrevistado 3)

“Siempre buscar con anticipación la mejor opción de naviera puede ayudar a la logística integral, planificar el transporte y almacenamiento del atún con tiempo es de vital importancia en una planificación de exportación ya que se debe considerar la cadena de frío y la eficiencia de la distribución”. (Entrevistado 4)

“Manejo del producto con todos los estándares para que sea recibido de la mejor calidad, es de suma importancia definir previamente a la exportación los perfiles de clientes potenciales y los canales de distribución”. (Entrevistado 5)

“Conocer previamente el tipo de empaque a utilizar que en este caso sería cerrado, hablando de atún fresco, paletización y contenerización son los más importantes, así como las correctas etiquetas y demás para salvaguardar el producto y garantizar una correcta exportación”. (Entrevistado 6)

“En el caso de enlatados deben ser importante el material a utilizar para contar con el mejor de los cuidados. Las muestras de lotes nunca deben dejarse de lado para un tema de preservar la calidad. El tema de cartones y paletas debe ser revisado

constantemente en función de costos y de sostenibilidad, esto nos lleva por una correcta planificación de exportación”. (Entrevistado 7)

“Si bien no exportamos atún congelado, si lo importamos, el proceso de la planificación es clave para asegurarse de que el contenedor se encuentre en óptimas condiciones para cargar, y verificar la temperatura en todo momento”. (Entrevistado 8)

Análisis

A partir de las respuestas proporcionadas por los entrevistados, se reafirma la importancia crítica de la fase de planificación en el proceso de exportación. Esta etapa no solo determina el éxito logístico, sino también la capacidad de la empresa para responder a las expectativas del mercado objetivo, optimizar recursos y garantizar la competitividad en un entorno global. Según Logística Flexible (2019, p.2), la “Logística Anticipada o Anticipatoria permite que las empresas puedan preparar sus recursos antes de que la demanda crezca”, lo cual es especialmente relevante para un producto como el atún, que está sujeto a estrictos estándares de calidad y requisitos normativos.

Para lograrlo, es fundamental realizar un análisis detallado de la demanda que permita identificar tendencias de consumo y comprender las preferencias de los consumidores en el mercado objetivo, en este caso, el estadounidense. Este análisis debe ir acompañado de un estudio geográfico que permita localizar a los clientes potenciales y definir las rutas logísticas más eficientes para la distribución del producto. La capacidad de anticiparse a las necesidades del mercado no solo permite una mejor gestión de inventarios y recursos, sino que también mejora la capacidad de respuesta de la empresa frente a cambios en la demanda.

Asimismo, la calidad del producto emerge como un tema recurrente y prioritario. Los entrevistados resaltaron la importancia de cumplir con estándares estrictos, no solo para asegurar el cumplimiento normativo, sino también para garantizar la satisfacción del consumidor final. Este cumplimiento incluye no solo el control de calidad del atún procesado, sino también aspectos relacionados con el empaque, que debe ser funcional, atractivo y sostenible. La elección de materiales de empaque sostenibles no solo responde a las demandas actuales del mercado, que valora cada vez más las prácticas ambientalmente responsables, sino

que también refuerza el posicionamiento de la empresa como una organización comprometida con la sostenibilidad.

La planificación anticipada es, por tanto, un proceso integral y multifacético que abarca desde el análisis de mercados hasta la optimización de la logística y el cumplimiento de estándares de calidad y sostenibilidad. Este enfoque debe ser proactivo y colaborativo, involucrando diversas áreas como logística, calidad, comercialización y sostenibilidad, para asegurar una exportación exitosa y competitiva. Es fundamental que los exportadores de atún adopten esta metodología para maximizar sus oportunidades en mercados exigentes como el estadounidense, garantizar la satisfacción del cliente y cumplir con las normativas que rigen el comercio internacional.

Por último, el trabajo conjunto entre los diferentes actores del proceso, incluyendo a productores, distribuidores, reguladores y agentes de logística, es clave para construir una cadena de valor sólida, eficiente y alineada con las expectativas globales. Una planificación anticipada efectiva asegura el cumplimiento de los objetivos operativos y también contribuye a construir una reputación sólida en el mercado internacional, un factor esencial para la sostenibilidad y crecimiento a largo plazo del sector atunero costarricense.

Categoría #2: Reducción de Costos de Exportación

Descripción

Para esta categoría se toman en cuenta los comentarios de la muestra entrevistada con respecto a la reducción de costos de todo lo que incluye la exportación de atún desde Costa Rica hacia Estados Unidos. Las respuestas se muestran a continuación:

“Por la rapidez podría decir que el transporte aéreo sin embargo es más caro y la carga limitada, para evitar retrasos se puede asegurar de que el costo del flete incluya el despacho de aduanas tanto en Costa Rica como en EE. UU.”. (Entrevistado 1)

“Las rutas son las de siempre se debe escoger la mejor naviera en tiempo de tránsito vs. costo”. (Entrevistado 3)

“Utilización de espacios disponibles en barcos de fruta, por lo cual se puede obtener un flete más bajo que con la ruta habitual”. (Entrevistado 4)

“Todo va en función del costo, pero, las mismas vías serán exclusivas dependiendo de la región o costa que se deba abarcar. Los gustos en Norteamérica son distintos al de muchas partes en el mundo”. (Entrevistado 5)

“Constante análisis de empaque y embalaje del producto. Análisis de la cadena de abastecimiento en EE. UU.”. (Entrevistado 6)

“Esto es muy general ya que pueden realizarse leyes de mejoras en infraestructura para mejor manejo del producto, optimización de los fletes, para reducir tiempos de tránsito y por ende el costo por uso del reefer”. (Entrevistado 7)

“Tiempos de inspección en destino, para una liberación más expedita, reduciendo costos operativos de contenedores, Un correcto embalaje, permisos al día, conocer costos de venta compra venta a aplicar (Incoterms negociados) y tener claro el volumen con el que quiere entrar al mercado de USA”. (Entrevistado 8)

Análisis

La reducción de costos es un aspecto crítico no solo para la exportación, sino también para la logística en general y constituye una de las claves para la competitividad y sostenibilidad del negocio. De acuerdo con las respuestas de los entrevistados, se identifican varias estrategias eficaces para alcanzar este objetivo; uno de los primeros factores a considerar es la selección de una naviera que ofrezca un balance adecuado entre costo y tiempo, lo que resulta esencial para reducir los costos operativos sin comprometer la eficiencia en la entrega. Además, el uso de espacios disponibles en barcos que transportan otros productos, como la fruta, puede representar una opción eficiente y rentable, ya que este tipo de estrategias de carga compartida puede generar un flete más bajo, optimizando los recursos y maximizando la utilización de la capacidad de carga disponible.

Por otro lado, adaptarse a las preferencias del mercado también puede tener un impacto directo en los costos de exportación. Una alineación adecuada entre la oferta y la demanda

permite una gestión logística más eficiente, lo que puede minimizar la posibilidad de gastos innecesarios. En este contexto, el análisis constante del empaque y embalaje del producto juega un papel fundamental; un empaque adecuado asegura la calidad del producto durante el transporte y reduce el riesgo de daños o pérdidas, lo cual podría generar costos adicionales. Además, una cadena de abastecimiento bien estructurada y optimizada en Estados Unidos puede reducir los costos operativos, especialmente si se minimizan los costos de almacenamiento y otros gastos asociados con una distribución ineficiente.

Respecto a la infraestructura, los entrevistados destacan que las inversiones en infraestructuras clave, como puertos y centros de distribución, pueden tener un impacto significativo en la eficiencia del transporte y la logística, estas mejoras pueden, a largo plazo, reducir costos y mejorar el tiempo de entrega. También se hace hincapié en la importancia de minimizar los tiempos de inspección aduanera, ya que los retrasos en este proceso pueden generar costos adicionales, debido al almacenamiento de contenedores y otros costos asociados. Es vital contar con los permisos al día y conocer los costos de venta y los términos de los Incoterms negociados para evitar imprevistos que puedan incrementar los costos.

La reducción de costos en la exportación de atún, por lo tanto, depende de una correcta selección de rutas y navieras, un análisis constante de empaque y la mejora de la infraestructura logística. Sin embargo, uno de los factores más cruciales para garantizar el éxito en la reducción de costos es la eficiencia en los procesos de inspección y liberación aduanera. La implementación de estas estrategias no solo permite reducir los costos, sino que también mejora la competitividad de los exportadores costarricenses en el mercado estadounidense. Según Cimatic (2024):

...la reducción de costos de una empresa puede provenir de diferentes razones como la falta de liquidez o la reducción de las ventas, pero en cualquier situación se busca mantener a la empresa en contienda. Por ello, tomar decisiones estratégicas de reducción de costos puede tener beneficios inmediatos y futuros. (párr.1).

Este enfoque holístico de reducción de costos, que abarca tanto la optimización de la logística como la mejora continua de los procesos internos, es esencial para que los exportadores de atún costarricenses logren mejorar su rentabilidad y afianzar su posición en un mercado global altamente competitivo.

Categoría #3: Redes de Distribución

Descripción

Esta categoría se centra en el punto de vista de las personas entrevistadas sobre las redes de distribución. Las respuestas se muestran a continuación:

“La capacidad de reacción para poder llevar el producto lo más rápido posible, para poder programar y proyectar las necesidades de acuerdo con las necesidades del mercado estadounidense, por eso es fundamental poder tener el producto almacenado en una bodega que pueda hacer la distribución ya que el producto se necesita dar a conocer, y por medio de la red de distribución se asegura la entrega del producto en los supermercados, y de esta forma el atún se pueda dar a conocer”. (Entrevistado 1)

“En Estados Unidos cada estado tiene un peso permitido, si los costos de los usos de los ejes fuesen menores se podría maximizar para llevar más producto sin tener que pagar por ese peso adicional, inspecciones de k9 e inspecciones de contenedores, el uso de las grúas todo eso empobrece la cadena de suministro ya que EE. UU. cobra tarifas por eso”. (Entrevistado2)

“Negociaciones internas entre comprador y vendedor para mejor manejo del producto revisión de tarifas comparativas sobre las cadenas de suministro frías, esto para asegurar la calidad del atún”. (Entrevistado 3)

“Las redes de consolidadores, con las alianzas comerciales internacionales”. (Entrevistado 4)

“Que el exportador participe de ferias en el país de destino le ayuda a tener claro su mercado y sus posibles clientes”. (Entrevistado 5)

“El apoyo de oficinas como PROCOMER puede generar desde acá hacia las ferias internacionales y las oficinas en EEUU son una oportunidad para muchas empresas. Además, está el tema de inversión y apoyo de otras cámaras de productos que podrían consolidarse”. (entrevistado 7)

Análisis

Según Westreicher (2020), “La red de distribución logística es el conjunto de instalaciones de almacenamiento y sistema de transporte, todos interconectados, que permiten llevar una mercancía a su consumidor final”. (párr.1). Este concepto resulta fundamental en el proceso de exportación de atún desde Costa Rica hacia Estados Unidos, debido a que la eficiencia y efectividad de la red de distribución son determinantes para garantizar que el producto llegue de manera oportuna y en condiciones óptimas al consumidor final.

En el caso de la exportación de atún, una de las mayores consideraciones es la infraestructura logística, que involucra tanto el almacenamiento adecuado como el transporte eficiente. Según las respuestas de los entrevistados, varios factores de la cadena de suministro impactan directamente en la distribución y pueden ser optimizados para mejorar el acceso al mercado estadounidense. Uno de estos es la disponibilidad de instalaciones de almacenamiento, como bodegas adecuadas para almacenar el atún antes de su distribución, las cuales deben ser capaces de manejar grandes volúmenes de producto, manteniendo las condiciones necesarias para preservar su calidad.

Además, se menciona la importancia de contar con herramientas tecnológicas que faciliten la gestión de la cadena de suministro. El uso de sistemas avanzados de gestión logística y análisis de demanda permite a los exportadores prever las cantidades que se deben distribuir y coordinar de manera eficiente las operaciones de transporte, minimizando riesgos y optimizando recursos. Esto no solo facilita una planificación adecuada, sino que también permite una mayor previsibilidad y precisión en las entregas, lo cual es crucial para los productos perecederos como el atún.

Otro punto crítico identificado por los entrevistados es la necesidad de mantener relaciones comerciales sólidas con los diferentes actores en la red de distribución. Negociaciones claras sobre las condiciones de transporte y manejo del producto son esenciales

para garantizar que el atún llegue al mercado estadounidense bajo las mejores condiciones posibles. Esta colaboración incluye la gestión de la cadena de frío, un componente vital para asegurar la conservación y calidad del atún durante todo el proceso de distribución. La falta de una infraestructura adecuada de cadena de frío podría comprometer la calidad del producto y, por ende, afectar la competitividad en el mercado.

En este sentido, los entrevistados destacaron el papel fundamental que instituciones como Procomer deben desempeñar en el apoyo a los exportadores. Estas entidades gubernamentales pueden actuar como facilitadores clave, creando oportunidades para los exportadores de atún y ayudando a mejorar la competitividad de Costa Rica en el mercado estadounidense. Es importante que exista una colaboración estrecha entre las diversas instituciones gubernamentales que supervisan el comercio internacional, a fin de garantizar que las transacciones se realicen de manera eficiente y que el atún costarricense pueda posicionarse como un producto de calidad en los mercados internacionales.

De esta manera, el fortalecimiento de la red de distribución logística, el uso de tecnología avanzada, la mejora de la infraestructura y el apoyo gubernamental son aspectos esenciales para optimizar el proceso de exportación de atún. La implementación de estos elementos no solo permitirá a los exportadores ser más competitivos, sino también mejorar la imagen de Costa Rica en el mercado global, destacándose por la calidad de su atún en conserva y por la capacidad de satisfacer la demanda de productos frescos y congelados de alta calidad que exigen los consumidores del mercado estadounidense.

Unidad de Análisis #3: Desafíos y Oportunidades

La tercera unidad de análisis proviene del tercer objetivo específico; en esta, los entrevistados valoran las oportunidades de lo que conlleva la exportación de atún desde Costa Rica hacia Estados Unidos y se identifican los desafíos que presenta durante el proceso de esta, además de realizar una apreciación sobre las oportunidades de mejora que pueden tener en un futuro la tramitología, las leyes y la accesibilidad financiera.

Se derivaron las siguientes categorías con base en las respuestas de los entrevistados según la unidad de análisis:

1. Producto de calidad
2. Tiempos de tránsito
3. Mejora de infraestructura
4. Apoyo gubernamental
5. Costos de producción
6. Promoción internacional

A continuación, cada categoría será descrita conforme a las respuestas de los entrevistados de la muestra señalada en el capítulo metodológico. Se compara la teoría con las respuestas obtenidas y se analiza con el propósito de contrastar los resultados.

Categoría #1: Producto de Calidad

Descripción

La categoría está enfocada en las especificaciones estrictas en términos de frescura, sabor, textura y seguridad alimentaria que debe contener el atún propiamente. Esto es importante ya que, para lograr mayor presencia en el mercado estadounidense, la calidad del atún es lo que debe hablar de una exportación exitosa y con valor agregado. Las respuestas se muestran a continuación:

“La mayor parte del atún que nosotros exportamos, es de categoría gourmet y tiene un valor agregado al ser un tipo de pesca para su producción de “catch one by one” esto quiere decir que seleccionamos el atún y a su vez somos reconocidos por ser una marca sostenible, se trata mucho de normas y cumplimiento de regulaciones que los productos en tendencia tengan un aumento en la conciencia ambiental, por ello practicamos el método catch one by one, que es una práctica sostenible y crear productos fáciles para comer, una ensalada con atún que sea fácil de abrir, más adaptado al ajetreo del día a día sin que tome mucho tiempo y pueda comer rico”. (Entrevistado 1)

“El catch one by one, es más valioso un atún que se pesque con cana a diferencia de un atún que se pesque en redes, eso lleva a la empresa a certificarse como una empresa ecológica, y eso al mercado estadounidense le llama mucho la atención”. (Entrevistado 2)

Análisis

Con los resultados arrojados para esta variable, se observa que la captura individual de atunes por medio del método *catch one by one* asegura la calidad del producto y también minimiza el impacto ambiental, lo que es cada vez más valorado por los consumidores norteamericanos, ya que no solo optan por productos de alta calidad, sino que se inclinan a elegir los que sean producidos de manera responsable.

De acuerdo con lo anterior, Castro y González (2017, p.3) mencionan que “la calidad del producto es de una importancia tremenda en el mundo de los negocios es el pilar que garantiza la satisfacción del cliente y hace que la marca se diferencie”.

Por ende, esto hace que las expectativas sobre el atún costarricense en Estados Unidos sean cada vez mayores, esto denota una vez más la importancia de la presencia de las instituciones gubernamentales para todos aquellos que deseen involucrarse en el comercio internacional por medio de la exportación de atún, ya que no se trata solo de la calidad, sino también de todo el proceso que llevan las empresas para obtener los permisos y certificados para que sus plantas puedan operar dentro de los parámetros de exigencia.

La calidad no es solo importante para el cliente, también es una pieza determinante para el vendedor, ya que esto hace que su producto o negocio sobresalga por encima de los demás; es decir, que se gana prestigio por la calidad, ya que, si es un buen producto, aumentan los clientes y, por tanto, crece el negocio.

Ahora bien, aunque producir artículos de alta calidad puede tener un costo inicial más elevado, si se piensa a largo plazo, se reducen los costos de devolución, reclamos por parte de los clientes y reparaciones. Un producto de baja calidad puede generar costos adicionales significativos para las empresas en términos de servicio al cliente, reclamos legales y pérdida de reputación. Por ende, la calidad debe ser considerada una inversión clave para mejorar la experiencia del cliente, la competitividad y la rentabilidad a largo plazo.

Categoría #2: Tiempos de Tránsito

Descripción

Para esta categoría se toman en cuenta los comentarios de la muestra entrevistada con respecto a los tiempos de tránsito durante la exportación de atún. Las respuestas se muestran a continuación:

“A nivel de frescura no tiene mucho impacto, al menos en nuestro caso que exportamos atún en conserva, si hablamos de otro tipo de atún como el congelado, va a ser indispensable una cadena de frío a una temperatura que pueda mantener la calidad y frescura del atún y eso quiere decir que el proceso de exportarlo va a ser más caro”.
(Entrevistado 1)

“Esto va a depender del tipo de atún que se exporte, porque si hablamos de atún fresco o congelado, sino se mantiene la cadena de frío o si sucede algo durante el tránsito, el atún puede perder frescura y eso genera una reducción de su valor en el mercado, pero si es en conserva, con que tenga un buen embalaje que evite cualquier tipo de accidente, se mantiene bien”. (Entrevistado 2)

“Actualmente por congestión de los puertos no se entrega la mercancía en las fechas pactadas”. (Entrevistado 3)

“Afectan mucho la ser producto perecedero”. (Entrevistado 4)

“Afectan en la medida que el producto tenga problemas de envasado y demás requisitos para su preservación ya que el tiempo de tránsito a USA no es tan alto”. (Entrevistado 5)

“En la tendencia a la contaminación por productos prohibidos, calidad al consumo por exceso de congelamientos, y deterioros por variaciones en la temperatura”.
(Entrevistado 6)

“Afectan en la medida en que a mayor tiempo de tránsito, menor la calidad o tiempo de vida útil para el producto y eso complicaría el comercio del producto en su mercado destino, sin tomar en cuenta políticas y cláusulas de contrato de compra venta. Los métodos de transporte igualmente estarán en función de toda la logística, sin embargo, siendo un producto de complejo manejo en algunos casos, puede generar inconvenientes si no se previenen”. (Entrevistado 7)

Análisis

Se entiende que los tiempos de tránsito son clave en el proceso de cualquier exportación, especialmente si se trata de un producto alimenticio; su impacto puede variar considerablemente dependiendo del tipo de atún que se exporte (en conserva, congelado o fresco), así como de las condiciones logísticas y de transporte. Con base en las respuestas de los entrevistados, se puede apreciar que los tiempos de tránsito pueden afectar en gran manera la calidad del producto, así como también los costos de exportación y los desafíos logísticos.

Para el atún en conserva, el impacto de los tiempos de tránsito es menos crítico en términos de frescura, debido a que el atún ya ha sido procesado y envasado en condiciones que preserva su calidad, por lo que su vida útil será considerablemente mayor, lo que minimiza los riesgos asociados con el tiempo de tránsito. Cabe resaltar que para este tipo de atún el principal desafío no es la frescura, sino asegurar que el producto esté correctamente embalado para evitar accidentes durante el tránsito, como daños en el envase, para que de esta forma pueda resistir tiempos de tránsito más largos sin comprometer su calidad.

Por otro lado, es notorio que el atún fresco o congelado es especialmente susceptible a las variaciones de temperatura durante el proceso de exportación, por lo que lo hace mucho más sensible a los tiempos de tránsito, ya que deben mantener una cadena de frío para preservar su frescura y evitar su descomposición. Un mal manejo en un contenedor refrigerado puede causar una congelación excesiva o deshielo, lo que afectaría su aceptabilidad en el mercado, generando pérdidas económicas significativas, ya que se debe tener en cuenta que el transporte refrigerado es más costoso y los tiempos de tránsito prolongados podría incrementar aún más el costo total de la exportación.

Por la naturaleza del producto, hay diferentes variables que se ven afectadas, aparte del tiempo de tránsito, como factores logísticos, congestión portuaria y eficiencia en rutas de transporte. Si los puertos en Costa Rica o Estados Unidos están congestionados, esto significa que puede haber demoras significativas en la carga y descarga de los contenedores, lo que podría alterar la fecha de entrega que previamente se pudo haber acordado en un contrato de negociación; así mismo, esto puede dar lugar a problemas de abastecimiento o exceso de inventario en los destinos. Según LOG.CO. (2024), “el tiempo de tránsito (TT) se refiere al período de tiempo que transcurre entre la carga en origen y la descarga en destino de los productos vinculados a una operación de transporte”. (párr.3).

Por ende, los tiempos de tránsito afectan la rentabilidad, la calidad y la competitividad del producto en el mercado estadounidense, si se trata de atún en conserva. Si bien es cierto este producto tiene menos problemas relacionados con el tiempo de tránsito, a la hora de tratarse del atún fresco o congelado es todo lo contrario, ya que está más expuesto a los efectos negativos de los tiempos prolongados de tránsito, la congestión portuaria y las demoras imprevistas, por lo que las relaciones comerciales se pueden ver afectadas, ya que los productos incumplirían los requisitos de calidad especificados en el contrato, lo que puede dar lugar a reclamos o rechazos de la mercancía y el deterioro de la relación con el cliente.

Categoría #3: Mejora de Infraestructura

Descripción

Para esta categoría el eje central es la percepción del entrevistado sobre cómo afecta la infraestructura portuaria en la exportación de atún. Las respuestas a continuación:

“El principal puerto que utilizamos es APM y sin embargo hace falta ampliar los muelles ya que por caldera por su tamaño no entran todos los barcos, es importante que se haga una inversión en la infraestructura de Caldera y en modernizar un poco ese puerto, prácticamente ese puerto está descuidado”. (Entrevistado 1)

“Ampliación de muelles para que más navieras puedan llegar a CR, tener una vía de ferrocarril para evitar mucha presa, debido al congestionamiento de los puertos por lo

general son largas filas de camiones y que los puertos cuenten con mayor cantidad de tomas eléctricos”. (Entrevistado 2)

“Tiempos de entrega tardío debido al tiempo de operación de buques cierres de carreteras etc., son muchas oportunidades las que podría generar el país con respecto al tema, desde instalaciones de zona franca con mejor salida a puertos en el país como procedimientos y mejoras en equipo que faciliten el comercio del atún”. (Entrevistado 3)

“Sin la infraestructura adecuada no se puede competir ante un mercado como lo es EE. UU, redes de frio, scanner para detectar contaminación por droga. inspecciones de calidad en las plantas de proceso y empaque”. (Entrevistado 4)

“En Costa Rica los procesos son lentos, por supuesto que la mejora en la infraestructura portuaria, así como una aplicación del recalado en Caldera ayudaría acelerar los procesos portuarios en todo aspecto”. (Entrevistado 5)

“Considero que los principales desafíos logísticos han venido en función del transporte y de las medidas ambientales del país. El factor logístico es lo complicado que se ha vuelto el puerto de Caldera para generar mejor salida de contenedores, además de las carreteras del país que han complicado la logística interna, además es importante que haya scanner, automatización y digitalizar todos los tramites, ya que aún se usa mucho el papel”. (Entrevistado 7)

“La infraestructura en CR es muy pobre, por lo cual afecta en términos de eficiencia de la operación, y por tanto en costos, se debe mejorar tanto los puertos como carreteras”. (Entrevistado 8)

Análisis

La infraestructura portuaria tiene un impacto directo sobre la eficiencia y competitividad de las exportaciones de productos pesqueros, especialmente cuando se trata de mercados tan exigentes como Estados Unidos. Las respuestas de los entrevistados revelan

varios problemas y áreas de mejora en los puertos costarricenses que afectan la capacidad del país para cumplir con los estándares logísticos internacionales.

Según VQIngeniería (2024), los proyectos de infraestructura son todas aquellas construcciones que se ejecutan para el mejoramiento y la funcionalidad de un país. Se enfocan en el desarrollo, mantenimiento, crecimiento y sostenibilidad de servicios, instalaciones y sistemas que contribuyan de manera positiva a la sociedad en la que cuál se realizan. (párr.2).

Es evidente la necesidad de inversión en la infraestructura, especialmente en Puerto Cadera, así como construir carreteras de alta calidad que puedan conectar a los puertos con zonas de producción, incluyendo la ampliación de sus muelles y, por supuesto la modernización de sus instalaciones y construcción de almacenes refrigerados para el almacenamiento de cualquier producto perecedero, para mejorar la capacidad de carga y así permitir que más navieras puedan operar sin restricciones de tamaño. De igual forma, es fundamental la adquisición de grúas y equipos de carga más modernos, ya que la carencia actual de estos hoy afecta negativamente la agilidad de la carga y el embarque del atún hacia mercados internacionales.

Debido a estas ineficiencias, los exportadores costarricenses claramente se ven en desventaja frente a competidores internacionales que cuentan con puertos mejor equipados, así como con sistemas logísticos más eficientes; es por esto que introducir tecnologías de digitalización y automatización en ambos puertos para agilizar trámites aduaneros, así como la gestión de la carga y los procesos de inspección, permitiría reducir los tiempos de espera y crear una mayor eficiencia en el manejo de los contenedores.

La creación de alianzas entre el Gobierno, el sector privado y los puertos sería de suma importancia para financiar y ejecutar proyectos de mejoras en todo lo que implique una infraestructura eficiente, ya que, si las empresas no pueden garantizar tiempos de entrega confiables, es claro que los compradores en Estados Unidos podrían optar por otros proveedores que seas más competitivos, lo que lleva a reducir las oportunidades de negocio y penetración del mercado para los exportadores costarricenses.

Categoría #4: Apoyo Gubernamental

Descripción

Para esta categoría se hace énfasis en el punto de vista de las personas entrevistadas sobre el apoyo gubernamental para la exportación de atún desde Costa Rica hacia Estados Unidos. Las respuestas se muestran a continuación:

“El dinero y facilitar el acceso a créditos para poder financiar la adquisición de equipos, mejorar las instalaciones y facilitar los trámites a nivel nacional, dar un servicio más amigable con los usuarios, apoyo en certificaciones de sostenibilidad que avalen la calidad y seguridad del atún costarricense, la creación de una ventanilla única para agilizar los trámites de exportación y reducir la burocracia”. (Entrevistado 1)

“La cámara de comercio de Estados Unidos con CR provocan este tipo de apoyo institucional con gobiernos a nivel de seguridad de contenedores, capacitaciones a los exportadores, las cámaras son un buen representante de apoyo, a través de bancos estatales el gobierno podría ofrecer líneas de crédito favorables para todo aquel proyecto que implique mejoras en la infraestructura logística, así como en la compra de equipos para la expansión de plantas productoras”. (Entrevistado2)

“Leyes que puedan ayudar en la exportación del producto algún beneficio arancelario”. (Entrevistado 3)

“Financiamiento y exención de impuestos.” (Entrevistado 4)

“Acercamiento con Procomer para conocer el mercado meta”. (Entrevistado 5)

“Debe darse una real coordinación entre Incopesca, Fecop, Mag, Aduanas con Cadexco, y sector exportador, reduciendo la brecha burocrática en permisos”. (Entrevistado 6)

“Las granjas de peces impulsadas desde Zona Franca en Costa Rica es una opción viable que necesita el apoyo constante del gobierno para brindar trabajo y oportunidades verdaderas para el sector de producción. En este caso, PROCOMER, es fundamental. El resto de los ministerios involucrados en el campo es importante, incluyendo instituciones relacionadas a las normas técnicas”. (Entrevistado 7)

“Más información, apoyo en búsqueda de información de gustos y preferencias de los consumidores para colocar el producto en el lugar correcto”. (Entrevistado 8)

Análisis

Como se demuestra en las respuestas de los entrevistados, un tema recurrente es la necesidad de apoyo financiero para las empresas exportadoras, ya que muchas enfrentan dificultades para obtener los recursos necesarios para mejorar tanto su infraestructura como para cumplir con las exigencias del mercado estadounidense, por lo que, en efecto el apoyo del Gobierno es crucial para superar desafíos como la agilización de trámites administrativos, el acceso a créditos y el cumplimiento de normativas internacionales. De acuerdo con Gobierno de México (2017), “El apoyo gubernamental brinda apoyo y financiamiento con carácter de subsidio para llevar a cabo diversas acciones dirigidas a dar cumplimiento a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo”. (párr.4).

Por otro lado, la burocracia y los trámites largos son obstáculos bastante notorios en el proceso de exportación, tal y como lo detallan los entrevistados. El Gobierno podría hacer esfuerzos importantes en la simplificación de estos procedimientos por medio de la creación de una ventanilla única, esto permitiría realizar todos los trámites necesarios de forma ágil y sin tener que lidiar con múltiples entidades gubernamentales; cabe mencionar que la creación de esta ventanilla podría abarcar desde permisos sanitarios hasta licencias de exportación, así como otros requisitos aduaneros.

La reducción de la brecha burocrática en las diferentes instituciones y una mayor coordinación entre entidades como Inopesca, Senasa y Fecop optimizaría los tiempos de espera y mejoraría la eficiencia de los trámites, lo cual es fundamental para la competitividad en mercados internacionales. Se destaca la importancia de contar con políticas públicas claras y estables que fomenten la producción y exportación de atún, especialmente en relación con

las zonas francas y otros incentivos fiscales que puedan ser aprovechados por las empresas del sector.

Aunque Procomer ya desempeña un papel importante en todo lo que se refiere a la exportación de atún y posicionamiento de producto a nivel internacional, el apoyo podría incrementarse para permitir que más exportadores accedan a estas oportunidades de promoción y visibilidad, mediante información detallada sobre las preferencias de los consumidores y las tendencias del mercado en Estados Unidos. Los datos que pueden incluir son canales de distribución, demanda de producto y tendencias de consumo, lo que llevaría a cualquier empresa exportadora a posicionar mejor su producto, ya que los consumidores y las cadenas de supermercados están cada vez más enfocados en el impacto ambiental de los productos que compran.

Por lo tanto, un fomento y apoyo a las granjas de atún en zonas francas mediante subsidios para mejorar la producción nacional, así como la generación de mayores oportunidades laborales en las comunidades costeras podrían contribuir a fortalecer la sostenibilidad de la industria y, del mismo modo, aumentar su capacidad de exportación. Esto implica que, con un apoyo integral en estas áreas, Costa Rica podría mejorar significativamente su competitividad en el mercado estadounidense y aprovechar mejor las oportunidades del sector atunero.

Categoría #5: Costos de Producción

Descripción

La categoría está enfocada en comprender los costos de producción por parte de las empresas del sector atunero. Las respuestas se muestran a continuación:

“Los costos de producción y poner a funcionar una planta es muy caro, en oriente, es el mundo del atún enlatado ya que sus costos de mano de obra y producción son mucho más bajos, el tema del combustible es un factor muy importante entre más caro este mayor es el costo de producción ya que se debe trasladar para ir a realizar la pesca”.
(Entrevistado 1)

“El mayor problema es en el mercado nacional, por falta de apoyo económico para poder producir el atún ya que CR no tiene tan siquiera barcos atuneros, la tecnología que necesita una planta es muy cara y a los pescadores no les dan créditos por falta de garantía, a grandes rasgos el sector pesquero es muy caro y desordenado”.
(Entrevistado 2)

Análisis

El costo de producción en la industria del atún es un factor determinante que impacta la competitividad de los exportadores, ya que incide directamente en la capacidad de los productores para competir en mercados internacionales, especialmente el estadounidense. Entre los principales componentes de este costo se encuentran los gastos asociados con la mano de obra, que, como señalan los entrevistados, son considerablemente más altos en comparación con otros países productores de atún. Además, se deben tener en cuenta los costos operativos de las plantas procesadoras y la tecnología necesaria para garantizar una producción eficiente.

En particular, para la producción de atún en conserva, el costo de la tecnología es aún más significativo, debido a la maquinaria especializada que se requiere para las distintas etapas del proceso: la pesca, el procesamiento y la conservación. Estas inversiones son necesarias para mejorar la eficiencia operativa y cumplir con los altos estándares internacionales, como los que exige la FDA en términos de higiene y control de calidad. Estos estándares no solo están relacionados con la seguridad alimentaria, sino también con la sostenibilidad y las prácticas pesqueras responsables, lo que convierte a la tecnología adecuada en un factor esencial para competir a nivel global.

Sin embargo, este tipo de infraestructura tecnológica y los costos asociados son una barrera considerable para muchos productores locales, especialmente aquellos que no cuentan con los recursos financieros necesarios para realizar las inversiones. Esta limitación de recursos no solo afecta la competitividad del sector, sino que también restringe la capacidad de Costa Rica para posicionarse adecuadamente en el mercado estadounidense. La falta de inversión en tecnología, por ejemplo, puede afectar la capacidad de los exportadores para cumplir con las normativas de calidad requeridas, lo que a su vez limita su acceso a mercados clave.

Además, otro desafío crítico para la industria pesquera costarricense es la carencia de embarcaciones atuneras propias. Esta deficiencia en la infraestructura pesquera del país tiene un impacto directo en la capacidad de captura, ya que la falta de barcos adecuados obliga a los productores nacionales a depender de embarcaciones de otros países para realizar la pesca, lo que incrementa significativamente los costos de producción. Al depender de estas embarcaciones extranjeras, no solo aumentan los gastos, sino que también se pierde el control sobre el proceso de captura y sobre las prácticas pesqueras responsables, que son cada vez más valoradas en mercados internacionales.

A pesar de la importancia crítica de la pesca en la economía de Costa Rica, la falta de políticas claras y de un apoyo efectivo al sector atunero ha llevado a un estancamiento en su crecimiento. Según un informe de FECOP (2017), durante el periodo de 2008 a 2011 se reportaron 193 buques pesqueros operando en aguas costarricenses, sin embargo, solo 81 de estos tenían licencia otorgada por el Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (Incopesca).

Esto sugiere que más de la mitad de los buques operaban de manera ilegal, lo que resultó en una pérdida considerable para el país, ya que gran parte del atún nunca llegó a los puertos costarricenses. De hecho, Costa Rica solo se benefició de \$37 por tonelada de atún almacenado durante ese periodo, una fracción de lo que podría haber obtenido si se hubiera aprovechado mejor la producción local. (FECOP, 2017).

Este ejemplo ilustra cómo la falta de regulación efectiva y la explotación de recursos por parte de actores externos afecta gravemente los intereses nacionales. Si se lograra mejorar la regulación de la industria pesquera, se podrían generar nuevas oportunidades de empleo, aumentar las divisas para el país y garantizar una mayor participación de Costa Rica en el mercado internacional del atún. Además, un control más riguroso sobre las embarcaciones pesqueras y las prácticas de captura permitiría asegurar que el atún producido en aguas costarricenses cumpla con los estándares de calidad y sostenibilidad exigidos, lo que podría aumentar la competitividad del país y posicionarlo de manera más favorable en el mercado estadounidense.

Categoría #6: Promoción Internacional

Descripción

Esta categoría se centra en el punto de vista de las personas entrevistadas sobre la promoción internacional del atún en Estados Unidos. Las respuestas se muestran a continuación:

“Si existe y es la apertura de recibir producto de calidad, o producto nostálgico al haber tanto centroamericano en EEUU, ellos buscan la marca que solían comer en sus países, lo que genera que marcas más posicionadas logren tener una conexión para mayor promoción internacional, el envase tiene mucho que ver también para lograr una mayor aceptación, nosotros preferimos los envases de vidrio, ya que la lata viene desde la época de las guerras, optar por diferentes modificaciones como la ”peel off” para niños, que básicamente es una tapa como de refresco para evitar cortes y otras son de tetrabrick como los jugos de naranja. Si hay cadenas de supermercados, dar incentivos, salir en programa de tv de cocina en EE. UU., eso es muy dado en el mercado estadounidense, estar presente dentro del mercado digital a nivel de plataformas”. (Entrevistado 1)

“No caer en masificación, encontrar un nicho para sacar provecho, el tratado de libre comercio vino a ayudar con la apertura a mercados fuera de nuestra frontera”. (Entrevistado 2)

“Que el exportador participe de ferias en el país de destino le ayuda a tener claro su mercado y sus posibles clientes”. (Entrevistado 3)

“Tratados de libre comercio, Apostar por mercados en específico, y dar valor agregado al producto final para poder diferenciarse”. (Entrevistado 4)

“Las redes de consolidadores, con las alianzas comerciales internacionales, comparación de ofertas, y búsqueda de aliados estratégicos”. (Entrevistado 5)

“El apoyo que oficinas como PROCOMER puede generar desde acá hacia las ferias internacionales y las oficinas en EE. UU. son una oportunidad para muchas empresas. Además, está el tema de inversión y apoyo de otras cámaras de productos que podrían consolidarse”. (Entrevistado 6)

“El origen es uno de los fuertes, Costa Rica se ha caracterizado por mantener un renombre a nivel mundial por ser una nación ambiental y de buenas prácticas. El simple hecho del cuidado de la naturaleza y de "cultivar" el producto desde el mar, hace que la caracterización al ingreso en otros mercados sean un plus a considerar, además de la posición donde nos ubicamos”. (Entrevistado 7)

Análisis

La promoción es un componente clave para garantizar la penetración exitosa del atún costarricense en el mercado estadounidense, ya que este exige altos estándares de calidad y diferenciación. En este contexto, construir una reputación sólida y aprovechar aspectos culturales, como la nostalgia, puede ser una ventaja competitiva crucial para los exportadores de atún en conserva de Costa Rica. Según los entrevistados, la capacidad de conectar emocionalmente con los consumidores, apelando a valores como la autenticidad y la relación con el medio ambiente, se vuelve un factor diferenciador frente a la competencia. La nostalgia cultural, al asociarse con una imagen positiva de Costa Rica, puede contribuir significativamente a crear una conexión más fuerte con los consumidores, especialmente aquellos que buscan productos que reflejen valores sostenibles y responsables.

El tipo de envase también juega un papel fundamental en la percepción del producto. Como menciona uno de los entrevistados, optar por un envase adecuado que sea seguro y fácil de utilizar tanto para niños como para adultos mayores no solo mejora la experiencia del consumidor, sino que también fomenta la fidelidad y la confianza en la marca. El hecho de que un envase sea considerado práctico y seguro para una amplia gama de consumidores puede aumentar las posibilidades de que el producto sea adquirido, ya que apela a una necesidad emocional y funcional del mercado. Además, el envase en vidrio se percibe como un signo de calidad superior, lo que ayuda a posicionar al atún costarricense como un producto premium, capaz de destacarse en un mercado altamente competitivo.

Sin embargo, es crucial que los exportadores no caigan en la trampa de la masificación. La segmentación de mercado es vital y esto implica identificar nichos que valoren las características únicas del atún costarricense, como su calidad, origen responsable y prácticas pesqueras sostenibles. La oferta de sabores diferenciados, como atún en aceite de oliva, atún con orégano o con pimienta negra, puede ser una excelente estrategia para atraer a consumidores que buscan productos innovadores y de alta gama. Este tipo de diferenciación satisface una demanda creciente por alimentos gourmet y también ayuda a consolidar una imagen de marca que resalte las virtudes exclusivas del atún costarricense.

En este proceso, las oficinas de Procomer (Promoción de Comercio Exterior) en Costa Rica y Estados Unidos desempeñan un papel fundamental en el apoyo logístico y estratégico para las empresas costarricenses. Estas oficinas no solo proporcionan asesoría sobre el acceso al mercado estadounidense, sino que también facilitan la información necesaria sobre trámites de exportación, identificación de oportunidades de negocio y alianzas comerciales, lo que permite a los exportadores contar con un respaldo institucional en su proceso de internacionalización.

El hecho de que Costa Rica es reconocido globalmente por sus prácticas sostenibles y el cuidado de su entorno natural es una ventaja que puede ser utilizada para fortalecer la propuesta de valor del producto. Esta percepción de responsabilidad ambiental es especialmente atractiva para los consumidores estadounidenses, quienes valoran la sostenibilidad y las prácticas pesqueras responsables.

De acuerdo con Zamora y Márquez (2018), la promoción internacional juega un papel determinante en el éxito o fracaso de las organizaciones, subrayando la importancia de contar con una estrategia de marketing integral que combine la calidad del producto con la innovación y el respaldo institucional. La promoción del atún costarricense debe ser vista como una estrategia multifacética que abarque no solo la calidad y el empaque, sino también la narración de una historia que resuene con los valores del mercado. El fortalecimiento de la posición de Costa Rica en el competitivo mercado estadounidense depende de su capacidad para dar valor agregado al producto, lo que potenciará la presencia del atún costarricense y su capacidad de exportación a largo plazo.

En resumen, una estrategia de promoción bien ejecutada que combine calidad, innovación en el empaque y apoyo institucional puede ser crucial para que los exportadores costarricenses logren destacarse en un mercado tan exigente como el estadounidense. Al aprovechar la reputación de Costa Rica y sus valores sostenibles, los exportadores no solo tienen el potencial de abrir nuevos nichos de mercado, sino también de maximizar su competitividad a nivel global.

Interpretación de Datos

Costa Rica se posiciona como uno de los principales exportadores de atún en América Latina, con Estados Unidos siendo su mercado más relevante. Este producto desempeña un papel crucial dentro de la economía pesquera, contribuyendo significativamente en la cadena de valor relacionada con su procesamiento, distribución y comercialización. Sin embargo, el éxito de esta industria está influenciado por múltiples factores internos y externos que pueden tanto limitar como potenciar el crecimiento de las exportaciones atuneras.

Entre las principales barreras que enfrenta la exportación de atún las regulaciones nacionales e internacionales ocupan un lugar destacado. A nivel interno, Costa Rica cuenta con un marco regulatorio diseñado para equilibrar la sostenibilidad ambiental con la eficiencia económica. No obstante, la preocupación por la sobreexplotación de los recursos marinos sigue siendo un tema crítico, ya que amenaza la capacidad del país para garantizar una oferta sostenible a largo plazo. Este aspecto, aunque no se menciona directamente en diversas evaluaciones del sector, resulta clave para su viabilidad futura.

El fortalecimiento del sector atunero podría generar importantes beneficios económicos, como la creación de empleos, un mayor ingreso de divisas, y un posicionamiento internacional más sólido. Sin embargo, cumplir con los parámetros y normativas de exportación no es suficiente por sí solo, la intervención activa del Gobierno es indispensable para alinear las acciones de las diferentes instituciones y promover un cambio positivo. Esto incluye no solo el desarrollo de políticas públicas que fomenten la sostenibilidad y competitividad del sector, sino también la mejora de la infraestructura portuaria, vial y logística.

El sector pesquero enfrenta desafíos relacionados con el acceso a financiamiento adecuado, especialmente para los pequeños pescadores y empresas. La ausencia de opciones crediticias con tasas y cuotas ajustadas a los ingresos de los pescadores limita su capacidad para modernizar equipos e infraestructuras esenciales. Además, la falta de regulación efectiva sobre los buques extranjeros y las dificultades en la tramitación de permisos y licencias generan barreras adicionales para el crecimiento del sector.

La infraestructura también representa un obstáculo significativo. La mejora de las instalaciones portuarias, la implementación de cadenas de frío eficientes y el desarrollo de vías de transporte óptimas son factores esenciales para reducir costos logísticos y aumentar la competitividad del atún costarricense en mercados internacionales.

Costa Rica tiene el potencial de consolidarse como un líder regional en la exportación de atún, pero esto requiere un enfoque integrado que aborde tanto las debilidades regulatorias como las limitaciones estructurales y financieras. Con el apoyo adecuado del Gobierno y la colaboración de las instituciones pertinentes, el país puede optimizar sus procesos de exportación y posicionar su producto como un referente de calidad y sostenibilidad en mercados exigentes como el estadounidense. Estos esfuerzos no solo contribuirán al fortalecimiento del sector atunero, sino que también promoverán un desarrollo económico más inclusivo y sostenible a nivel nacional.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este apartado se presentan las conclusiones y las recomendaciones obtenidas a partir de la investigación. Inicialmente, se exponen los resultados arrojados después de realizar un análisis de datos de las respuestas del entrevistado, buscando así brindar una respuesta a la pregunta planteada dentro de la investigación y sus objetivos específicos.

Posteriormente, se muestran las recomendaciones, donde el objetivo es sugerir, con base en las vivencias obtenidas a través de las entrevistas y material de apoyo, formas de mejorar los procedimientos y de corregir acciones que están provocando que no se consiga una maximización de los recursos.

Conclusiones

Tras el análisis de la situación actual del sector atunero en Costa Rica, se concluye que, a pesar de la existencia de un marco regulatorio establecido, las leyes pesqueras presentan debilidades en términos de estricta aplicación y eficacia, lo cual limita su capacidad para garantizar la sostenibilidad de los recursos marinos a largo plazo. Este escenario genera inquietudes sobre la sobreexplotación de los recursos marinos y su impacto directo en la competitividad del sector frente a los estándares internacionales, especialmente aquellos establecidos por mercados exigentes como el estadounidense.

Las regulaciones vigentes, como las licencias, certificaciones sanitarias y de calidad, tienen como objetivo posicionar a Costa Rica como un referente en la exportación de productos de alta calidad. Sin embargo, es evidente que estas normativas requieren refuerzos para alinearse más estrechamente con las demandas globales y permitir que el país destaque aún más en los mercados internacionales. El cumplimiento efectivo de estas regulaciones puede promover el crecimiento del sector atunero atrayendo mayor comercio y oportunidades de negocio.

Un factor crítico identificado es la falta de apoyo financiero para pequeños productores y empresas procesadoras de atún. Esta situación dificulta la modernización de infraestructuras necesarias para incrementar la eficiencia y calidad en la producción; sin un sistema financiero adecuado que respalde a los actores del sector, resulta complicado para pescadores, productores

y procesadores implementar las normativas de sostenibilidad y calidad que exigen tanto los mercados internacionales como entidades reguladoras como la FDA.

Además, las deficiencias en la infraestructura pesquera y portuaria del país incrementan los costos operativos y logísticos, lo cual afecta significativamente la competitividad del sector. Entre las principales limitaciones se encuentra la falta de una cadena de frío adecuada y las insuficientes instalaciones de procesamiento, elementos clave para garantizar productos de alta calidad. A pesar de estas dificultades, se identifica un potencial de mejora en las instalaciones portuarias y plantas de procesamiento que, si es aprovechado, podría posicionar a Costa Rica como líder en la industria atunera regional.

El mercado estadounidense es altamente competitivo y actualmente liderado por países como Perú y Ecuador en términos de exportación de atún. Sin embargo, Costa Rica cuenta con un potencial significativo para aumentar su participación en este mercado, especialmente en la producción y exportación de atún de alta calidad en sus diferentes presentaciones: congelado, fresco y en conserva. La mejora de las deficiencias actuales, tanto a nivel estructural como financiero, podría generar ingresos considerables y consolidar la posición del país en el mercado internacional.

La investigación reveló una limitación en el acceso a información detallada sobre la operación de exportación de atún por parte de las principales entidades gubernamentales y organizaciones del sector, como Procomer, el Ministerio de Economía, el Ministerio de Ganadería y Agricultura y Cadexco. Esta falta de datos impidió profundizar en el análisis de otras empresas exportadoras de atún congelado, fresco o en conserva, lo cual subraya la necesidad de mayor transparencia y disposición para colaborar en estudios de este tipo.

A pesar de los múltiples desafíos enfrentados, los exportadores costarricenses, tanto pequeños como grandes, han logrado cumplir con los requisitos necesarios para producir y exportar un atún de calidad premium. Este producto no solo cumple con las estrictas normativas de la FDA, sino que también ha alcanzado un fuerte posicionamiento y aceptación en el mercado estadounidense. En particular, el atún en conserva exportado desde Costa Rica se destaca por su calidad superior, lo que refleja el compromiso del país por mantenerse competitivo y relevante en la industria global.

El fortalecimiento del sector atunero de Costa Rica requiere acciones integrales que aborden tanto los aspectos normativos como las limitaciones financieras y estructurales. La modernización de infraestructuras, el establecimiento de sistemas de apoyo financiero y la mejora continua en las normativas y prácticas pesqueras son esenciales para garantizar un crecimiento sostenible. Costa Rica tiene la capacidad de convertirse en un líder regional en la exportación de atún de alta calidad, contribuyendo así al desarrollo económico y sostenible del país.

Recomendaciones

Se recomienda a las instituciones gubernamentales lo siguiente:

- Reforzar la regulación sobre la sostenibilidad, esto incluye la creación de mecanismos más robustos para garantizar el cumplimiento de las normativas de pesca responsable y la trazabilidad del atún desde su captura hasta su procesamiento.
- Fomentar el acceso a financiamiento preferencial mediante el diseño de programas de crédito y apoyo financiero específicamente orientados a la modernización de la industria pesquera, desde la mejora de embarcaciones hasta la optimización de las plantas de procesamiento. Estos fondos deben estar dirigidos a grandes empresas, pero especialmente a pequeños pescadores, para que de esta forma se les permita competir en el mercado internacional.
- Mejorar la infraestructura portuaria y la cadena de frío, el Gobierno debe priorizar la mejora de las instalaciones portuarias y los sistemas de transporte para reducir los costos logísticos y garantizar que el atún llegue en óptimas condiciones a los mercados internacionales. Esto incluye la modernización de la infraestructura de almacenamiento y distribución, garantizando una cadena de frío adecuada en todas las etapas del proceso de exportación.
- Optimizar las plantas de procesamiento, las cuales deben estar lo más actualizadas posibles para cumplir con los estándares de la producción y la calidad requeridos en el mercado estadounidense, esto incluiría la implementación de prácticas de

producción sostenible, para alinearse con la demanda creciente de productos orgánicos y responsables con el medio ambiente.

- Aprovechar las tendencias de sostenibilidad y productos orgánicos, Costa Rica debe invertir en la producción de atún orgánico y sostenible, lo cual podría abrir nuevas oportunidades comerciales, especialmente en mercados tan exigentes como el estadounidense.
- Fortalecer la capacitación y la colaboración en la cadena de valor, proporcionando programas de capacitación y asistencia técnica a los pescadores y empresas de procesamiento, con el objetivo de mejorar sus habilidades en cuanto a buenas prácticas pesqueras, gestión de recursos y el cumplimiento de las normativas internacionales.
- Fomentar la cooperación público-privada, el Gobierno debe trabajar estrechamente con el sector privado, las organizaciones de pescadores y las asociaciones del sector pesquero para diseñar políticas coherentes que aborden de manera efectiva los desafíos y oportunidades del sector atunero.

Se recomienda a los *forwarders* lo siguiente:

- Llevar un control detallado de todos los documentos necesarios, como los certificados de calidad, de seguridad alimentaria y otros documentos requeridos por las autoridades competentes, como la FDA en Estados Unidos, lo cual no solo asegura el cumplimiento legal, sino que también minimiza los riesgos de retrasos o rechazos en el proceso de importación. Esta acción es fundamental, ya que cualquier error o falta de documentación puede resultar en sanciones o incluso en la pérdida del acceso al mercado.
- Además, la correcta conservación del producto durante el transporte es un factor esencial para garantizar su calidad al llegar a su destino final. En el caso del atún, que es un producto perecedero, es necesario asegurarse de que el empaque sea el adecuado para protegerlo de daños y de las condiciones adversas durante su trayecto.

Se recomienda a los exportadores se les recomienda lo siguiente:

- Velar siempre por el cumplimiento de los requisitos solicitados antes de exportar cualquier producto a otros mercados, principalmente internacionales.
- Mantenerse siempre informados y actualizados en cuanto a normativas, permisos y otros asuntos relacionados a la exportación.
- Cuidar la calidad del producto, así como la negociación con los clientes.
- Participar en las capacitaciones que se vayan a impartir para ampliar sus conocimientos respecto a la pesca y como se podría generar un valor agregado en productos como el atún.

A futuros investigadores se les recomienda lo siguiente:

- Investigar sobre otros productos de exportación en Costa Rica, a los cuales se les pueda sacar provecho con un valor agregado a la hora de exportar internacionalmente.
- Indagar sobre nuevos mercados que puedan seguir o iniciar a contribuir con el desarrollo y avance del país a nivel económico.

Todas estas recomendaciones están orientadas a la implementación a mediano plazo, lo que implica un proceso gradual y cuidadosamente planificado. Si bien su ejecución puede llevar tiempo debido a la complejidad de los cambios y las adecuaciones necesarias, los beneficios a largo plazo que podrían derivarse de su correcta implementación son invaluable para el desarrollo económico y social del país.

En términos económicos, el éxito de estas iniciativas podría contribuir significativamente al crecimiento del sector exportador, creando nuevas oportunidades para las empresas locales y generando mayores ingresos por exportaciones. Esto,, a su vez promovería la creación de empleo y el fortalecimiento de industrias clave como la pesquera, lo que tendría efectos

multiplicadores sobre otras áreas de la economía, como el transporte, la logística y los servicios asociados. Además, la mejora en la competitividad de los productos costarricenses podría fortalecer la presencia internacional del país, especialmente en mercados exigentes como el estadounidense.

Desde una perspectiva social, la implementación de estas estrategias podría generar un impacto positivo en la calidad de vida de la población, promoviendo una mayor inclusión laboral y mejores condiciones de trabajo. Las mejoras en la infraestructura, el acceso a financiamiento y la promoción de prácticas sostenibles también contribuirían al bienestar general y al fortalecimiento de la identidad nacional.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

Tras elaborar la investigación y aplicar de entrevistas, se evidenció que los exportadores de atún cuentan con un conocimiento limitado sobre los requisitos y permisos necesarios para llevar a cabo este proceso de manera adecuada. Este déficit de información no solo se refleja en las áreas de documentación y tramitación legal, sino también en el dominio de las técnicas fundamentales para garantizar la calidad del producto. Dicha situación es especialmente preocupante debido a las altas exigencias del mercado estadounidense, que requiere tanto permisos y licencias específicos como también un cumplimiento estricto de estándares de calidad, trazabilidad y sostenibilidad, aspectos esenciales para competir con éxito en este mercado.

El desconocimiento detectado afecta tanto a los exportadores que ya tienen presencia internacional como a aquellos que buscan ingresar por primera vez al mercado. En este contexto, la falta de preparación puede convertirse en un obstáculo crítico para el desarrollo sostenible de las exportaciones atuneras de Costa Rica. Las normativas internacionales, especialmente las de la FDA y otras entidades reguladoras, demandan un conocimiento profundo y actualizado, así como la capacidad de adaptación a nuevas exigencias.

Como alternativa para abordar esta problemática, se propone la implementación de estrategias formativas como capacitaciones, talleres, orientaciones y consultorías especializadas. Estas actividades, impartidas por expertos en exportación, control de calidad y normativas internacionales, permitirán a los exportadores fortalecer sus capacidades y adquirir las herramientas necesarias para cumplir con las exigencias del mercado internacional.

Además de mejorar las competencias técnicas y regulatorias, estas acciones podrían fomentar una red de colaboración entre los actores del sector atunero, promoviendo la transferencia de conocimientos y mejores prácticas. De este modo, no solo se beneficiaría a quienes ya exportan, consolidando su posición en el mercado, sino también a los nuevos emprendedores interesados en ingresar al sector, contribuyendo al crecimiento económico y la sostenibilidad de esta industria en el país.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar e implementar un taller de capacitación dirigido a los trabajadores del sector atunero destinado al fortalecimiento de sus conocimientos y habilidades en tres áreas fundamentales: técnicas de procesamiento, control de calidad y prácticas sostenibles.

Objetivos Específicos

Explicar los requisitos principales para la exportación de atún hacia Estados Unidos mediante sesiones informativas.

Profundizar en el control de calidad en el sector atunero y su importancia para el cliente mediante el análisis de los factores determinantes en la calidad del producto.

Difundir prácticas sostenibles para la pesca de atún en Costa Rica a través de la promoción de estrategias y técnicas sostenibles.

Apoyar a los nuevos exportadores interesados en el mercado internacional por medio de una introducción completa y práctica sobre el proceso de exportación.

Evaluar el impacto del taller en la calidad del producto y la satisfacción del cliente con base en indicadores de evaluación.

En conjunto, este proyecto busca no solo mejorar las capacidades técnicas y operativas de los trabajadores del sector atunero, sino también fortalecer la sostenibilidad y competitividad de esta industria estratégica para Costa Rica. Al integrar estas áreas clave, se espera posicionar al sector como un referente en calidad y sostenibilidad en el mercado global.

Propuesta

Como se mencionó anteriormente, esta propuesta se centra en el desarrollo de un taller de capacitación dirigido a los trabajadores del sector atunero, titulado “Taller Integral para el Sector Atunero: Procesos, Calidad y Futuro Sostenible”. El objetivo principal de este taller es fortalecer las capacidades técnicas y operativas del sector para incrementar el valor agregado del atún costarricense. Esto se logrará mediante el cumplimiento de los requisitos y estándares de calidad exigidos por el mercado estadounidense, además de cubrir los lineamientos necesarios para iniciar exportaciones a nivel nacional.

Duración y Estructura del Taller

Para garantizar una correcta asimilación de los contenidos, se propone que el taller se imparta en sesiones de cuatro a cinco días distribuidos durante un mes, por ejemplo, cada sábado del mes de febrero. Este formato permite a los trabajadores organizarse adecuadamente y facilita la asistencia, sin interferir con sus labores diarias. Además, se sugiere realizar una encuesta previa para ajustar las fechas y horarios a la disponibilidad de los participantes, fomentando así una mayor participación.

El taller se llevaría a cabo en un horario diurno de 8:00 a.m. a 12:00 p.m., con el propósito de aprovechar al máximo las horas matutinas para abordar los temas más relevantes. Esta distribución temporal no solo permite una mejor organización, sino que también facilita la comprensión de los temas tratados al enfocarse en una temática específica por sesión.

Facilitadores y Contenidos

Se plantea que los facilitadores del taller sean expertos provenientes de diversas instituciones clave en el ámbito de la exportación y calidad, como la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer), el Servicio Nacional de Salud Animal (Senasa) y colaboradores de empresas y puertos marítimos involucrados en el proceso de exportación. La participación de estos profesionales asegura que los contenidos sean actualizados, relevantes y alineados con las normativas y estándares internacionales.

Para garantizar una experiencia de aprendizaje efectiva, cada sesión se enfocará en un tema específico, como los requisitos legales para la exportación, las técnicas de procesamiento, las medidas de control de calidad y las prácticas sostenibles en la pesca de atún. La diversificación de los temas por día permitirá que cada facilitador enfoque su experiencia en su área de especialidad, facilitando la comprensión de los contenidos.

Modalidad del Taller

El taller podrá ser ofrecido en dos modalidades: presencial o virtual, dependiendo de las preferencias y condiciones de los participantes. Si se realiza en modalidad virtual, plataformas como *Zoom*, *Microsoft Teams* o *Google Meet* permitirán la participación desde cualquier ubicación, eliminando barreras como la distancia, el transporte o las limitaciones de tiempo. En el caso de que se opte por la modalidad presencial, se deberán considerar aspectos logísticos adicionales, como el espacio físico, equipos tecnológicos (parlantes, micrófonos, proyectores), mobiliario y refrigerios.

Costos Estimados del Taller

El costo del taller variará según la modalidad seleccionada. Para un taller virtual, los costos serían menores, ya que únicamente se requerirían los honorarios de los facilitadores y el uso de las plataformas tecnológicas. Por otro lado, un taller presencial implicaría costos adicionales relacionados con el alquiler del espacio, equipos tecnológicos, mobiliario y provisión de refrigerios para los participantes. La elección de la modalidad será decidida en conjunto con los participantes y facilitadores, buscando un equilibrio entre accesibilidad y efectividad.

Evaluación y Validación

Para medir el impacto del taller, se aplicará una evaluación final el último día, utilizando herramientas como *Google Forms*. Esta evaluación servirá para comprobar el nivel de aprendizaje alcanzado por los participantes, asegurándose de que comprendieron todos los temas abordados. Adicionalmente, se buscará recoger retroalimentación sobre la experiencia del taller, identificando áreas de mejora y aspectos positivos.

Este taller representa una oportunidad significativa para elevar la competitividad del sector atunero costarricense, promoviendo el cumplimiento de normativas internacionales, el fortalecimiento del control de calidad y la adopción de prácticas sostenibles. Su enfoque integral permitirá beneficiar tanto a los exportadores ya establecidos como a los nuevos emprendedores que buscan ingresar al mercado, contribuyendo así al desarrollo económico y sostenible del sector.

A continuación, se presenta una idea del cronograma del taller:

Tabla 4

Cronograma del Taller Integral para el Sector Atunero: Procesos, Calidad y Futuro Sostenible

Cronograma		
Fecha	Tema	Encargado
Día 1 (1/02/2025)	Requisitos para la exportación de atún	PROCOMER
Día 2 (8/02/2025)	Control de calidad	SENASA
Día 3 (15/02/2025)	Registro FDA	PROCOMER
Día 4 (22/02/2025)	Prácticas sostenibles de pesca / Evaluación	Incopesca

Referencias Bibliográficas

- Alpizar, M. (2021). PROCOMER <https://sistemas.procomer.go.cr/DocsSEM/7B814A6D-A8D9-4E07-9B49-74A030C64566.pdf>
- Altamira-Camacho, R., & de la Cruz-Alvarado, G. M. (2023). Trayectoria fenomenológica: una aproximación al camino hermenéutico de la experiencia de salud. *Temperamentvm*, 18(1). https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1699-60112022000100012
- Ambit (2021). *¿Qué es la FDA y cuáles son sus funciones?*. <https://www.ambitbst.com/blog/qu%C3%A9-es-la-fda-y-cu%C3%A1les-son-sus-funciones>
- Aragón Soto, J. R. (2022). *Estudio de mercado para comercializar papa pelada y empacada al vacío en empresas de comida preparada a domicilio en la Gran Área Metropolitana, Costa Rica* [Trabajo final de investigación para optar al grado de Maestría Profesional en Gerencia Agroempresarial, Universidad de Costa Rica]. Repositorio UCR. <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/88289/TFG-Roberto%20Aragon%20Final%202-3-23.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arango, C. (2022). *Cómo garantizar una Experiencia de Cliente Excepcional*. <https://www.aldeamo.com/sin-categorizar/como-garantizar-una-experiencia-de-cliente-excepcional/>
- Arroyo Valenciano, J.A (2023). El diseño de estrategias y tácticas en la planificación estratégica de la educación https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2215-26442023000100706
- Baltodano Díaz, H., Campos Jiménez, J., Díaz Madrigal, S., & Rojas Carvajal, M. J. (2019). *Las cadenas de producción y comercialización en Costa Rica. El caso de la*

intermediación comercial en las camarónicas orgánicas de Nandayure, Guanacaste [Seminario de graduación para optar por el grado de licenciatura en Comercio y Negocios Internacionales con énfasis en Mercadeo Internacional, Universidad Nacional de Costa Rica]. Repositorio UNA. <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/18005/SFG%20LAS%20CADENAS%20DE%20PRODUCCION%20Y%20COMERCIALIZACION%20EN%20COSTA%20RICA.%20EL%20CASO%20DE%20LA%20INTERMEDIACION%20COMERCIAL%20EN%20LAS%20CAMARONERAS%20ORGANICAS%20DE%20NANDAYURE%20C%20GUANACASTE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Banco Santander. (2024). *Cifras del comercio exterior en los Estados Unidos*. [https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior#:~:text=Estados%20Unidos%20es%20el%20mayor,del%20pa%C3%ADs%20\(Banco%20Mundial\)](https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior#:~:text=Estados%20Unidos%20es%20el%20mayor,del%20pa%C3%ADs%20(Banco%20Mundial)).

Bravo, T, Valenzuela (2019). Cuadernillo técnico de evaluación educativa Desarrollo de instrumentos de evaluación: cuestionarios. <https://www.inee.edu.mx/wp-content/uploads/2019/08/P2A355.pdf>

Briones Pinargote, C. J. (2023). COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DEL SECTOR ATUNERO: UNA APLICACIÓN AL SECTOR ECUATORIANO. *Interciencia*, 48(4). https://www.interciencia.net/wp-content/uploads/2023/05/02_6985_A_Briones_v48n4_13.pdf

Calvo Elizondo, E. J. (2023). *Cultivo de camarón blanco (litopenaeus vannamei, bonne 1931) en jaulas flotantes como alternativa productiva para el sector pesquero artesanal del golfo de Nicoya, Costa Rica* [Tesis para optar al grado de Magíster en Ciencias Marinas y Costeras, Universidad Nacional]. Repositorio UNA. <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/25888/Tesis%20Maestra%20A%20Elman%20Calvo%20E.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Caravaca Apú, A. J., & Moraga Rodríguez, K. (2021). *Estudio de viabilidad financiera para la expansión de la pescadería black marlin mediante la apertura de un local comercial en comunidad de Carrillo, Guanacaste* [Tesis para optar por el grado de licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera, Universidad Nacional de Costa Rica]. Repositorio UNA.

- <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/20937/TFG%20Pescader%C3%ADa%20Black%20Marlin.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cargomax International Inc. (2017). *Puertos marítimos internacionales en Costa Rica*.
<https://www.cargomaxintl.com>
- Castro y González. (2017). <https://castroygonzalez.es/blog/la-calidad-de-los-productos-y-su-importancia/?v=324d8a1d3f81>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2020). *Estrategia de economía de los océanos y comercio-Costa Rica: sectores de atún, dorado, pez espada y peces costeros*. https://unctad.org/system/files/official-document/ditctedinf2020d3_es.pdf
- Custommapposter (2024). *¿Qué es la muestra en una investigación según autores?*.
https://custommapposter.com/article/que-es-la-muestra-en-una-investigacion-segun-autores/1917#google_vignette
- Custommapposter. (2024). *¿Qué es la exportación? importancia, tipos, procesos y ejemplos*.
<https://custommapposter.com/article/que-es-la-exportacion-importancia-tipos-procesos-y-ejemplos/960>
- Datasur. (2023). *Los Pilares del Comercio Exterior: Los Principales Productos de Exportación de Estados Unidos*. <https://www.datasur.com/exportacion-de-estados-unidos/>
- Delfino. (2022). *Presidencia firma ley para recuperar la riqueza atunera de Costa Rica*.
<https://delfino.cr/2022/08/presidencia-firma-ley-para-recuperar-la-riqueza-atunera-de-costarica>
- Enciclopedia Significados (2023). <https://www.significados.com/oportunidad/>
- Expand. (2023). *Personalización en marketing: qué es y cómo llevarla a cabo*.
<https://www.expandlatam.com/blog/marketing/personalizacion-en-marketing/>
- FECOP (2019). *Explicando El Decreto Del Atún De Costa Rica*
<https://es.fishcostarica.org/2019/03/explicando-el-decreto-de-at%C3%BAn-de-costarica/>
- Federación Costarricense de Pesca. (2020a). *Conoce tu atún: una guía ilustrada*.
<https://es.fishcostarica.org/2020/04/conoce-tu-identificador-de-at%C3%BAn/#:~:text=Costa%20Rica%20es%20un%20destino,encontrar%20patudo%2C%20barrilete%20y%20bonito.>
- Federación Costarricense de Pesca. (2020b). *Una Breve Historia de la Industria Atunera*.
<https://es.fishcostarica.org/2020/04/Una-breve-historia-de-la-industria-atunera/>

- Federación Costarricense de Pesca. (2023). La voz de la pesca deportiva. <https://es.fishcostarica.org/sobre-federaci%C3%B3n-de-pesca-deportiva-de-costarica-fecohome-2/>
- Fuentes Flores, N. A., Brugués Rodríguez, A., & Gonzáles König, G. (2020). Valor agregado en el valor bruto de las exportaciones: una mejor métrica para comprender los flujos comerciales entre Estados Unidos y México. *Frontera norte*, 32. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-73722020000100107#:~:text=el%20valor%20agregado%20extranjero%20en,el%20mismo%20para%20los%20EE.
- Garza, J. (2021). *Atún costarricense tiene gran potencial exportador en 2021, según Procomer*. <https://www.larepublica.net/noticia/atun-costarricense-tiene-gran-potencial-exportador-en-2021-segun-procomer>
- Gonzáles, E. (2023). *La calidad de un producto: ¿Qué es y cómo mejorarla?: Una de las principales tareas de los departamentos de marketing es la de mejorar la calidad de un producto*. <https://www.esdesignbarcelona.com/actualidad/disenio-producto/5-consejos-para-mejorar-la-calidad-de-un-producto>
- IBM. (2023). *¿Qué es la responsabilidad social (RSE)?*. <https://www.ibm.com/es-es/topics/corporate-social-responsibility>
- Incopesca (2019). Resultados y recomendaciones clave de la evaluación de las políticas de la pesca y acuicultura en Costa Rica por el Comité de Pesca de la OCDE. https://www.incopesca.go.cr/acerca_incopesca/transparencia_institucional/ocde/03-OCDE_Evaluacion_de_las_politicas_de_la_pesca_y_acuicultura_2019.pdf
- INCOPECA. (2024). *Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura*. <https://www.incopesca.go.cr/index.aspx>
- Jiménez Ramón, J. A. (2023). ¿Estamos manejando correctamente los recursos marinos en Costa Rica? *Revista de Ciencias Ambientales*, 57(2). https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?pid=S2215-38962023000200012&script=sci_arttext
- Juliao Esparragoza, D, Guerrero Storino, M. L., Muñoz Meza, D. J., Llinas Montes, J. R., & Lopez Lambraño, M. (2022). https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1659-49322022000200005
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *Economía internacional: teoría y política* (11.ª ed.). Pearson.

- Legiscomex. (2016). *Distribución física internacional: Perfil logístico de Costa Rica*.
<https://www.legiscomex.com>
- León Pérez, K. (2019). *Estudio de prefactibilidad para la implementación de una Planta de Proceso y Empaque de Productos Hidrobiológicos en la Terminal de Multiservicios Pesqueros del Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura, ubicada en el Barrio El Carmen, Puntarenas, Costa Rica* [Tesis para optar por el grado de licenciatura en Contaduría Pública, Universidad Técnica Nacional]. Repositorio UTN.
<https://repositorio.utn.ac.cr/server/api/core/bitstreams/9ad5a08f-d390-42bd-a8c2-605570a5d31d/content>
- Logística Flexible. (2019). <https://ld.com.mx/blog/logistica/logistica-anticipada/>
- Loor Giraldo, L. V. (2022). *Las estrategias comerciales aplicadas en el canal de autoservicio de empresas atuneras en el Ecuador* [Tesis para optar por el grado de licenciatura en Administración de Empresas, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Repositorio UCSG. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/18120/1/T-UCSG-PRE-ECO-MD-ADM-124.pdf>
- Martínez, A. (2021). *Feedback y evaluación del desempeño: fidelización y mejora continua*.
<https://www.observatoriorh.com/orh-posts/feedback-y-evaluacion-del-desempeno-fidelizacion-y-mejora-continua.html>
- Medrano Torres, S. J., & Roca Huamán, R. P. (2021). *Evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020* [Tesis para obtener el grado de licenciatura en Negocios Internacionales, Universidad César Vallejo]. Repositorio ucv.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/89069/Medrano_TSJ-Roca_HRP-SD.pdf?sequence=1
- Meza Kuffo, F. A. (2020). *La devolución del IVA y su incidencia en los resultados en una empresa atunera periodo 2014-2018* [Trabajo de titulación para obtener el grado de magíster en tributación y finanzas, Universidad de Guayaquil].
<https://core.ac.uk/download/pdf/486926262.pdf>
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. (2021). *Análisis del comercio exterior del país*. https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/ministerio-exterior/america-central-caribe/fichacomercexterior_cr_tcm30-85198.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *Exportaciones costarricenses de atún, piña y langostinos listas para ingresar al mercado chino*. <https://www.comex.go.cr>

- Mogollón Castillo, P. Y. (2022). *El sector pesquero en el período 1990-2018 y su influencia en el crecimiento económico del Perú* [Tesis para optar por el título de Economista, Universidad de Tumbes, Perú]. Repositorio Untumbes. <https://repositorio.untumbes.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12874/63464/TESIS%20-%20MOGOLLON%20CASTILLO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Moreira Calderón, C. M. (2020). *Análisis de la evolución de las exportaciones del sector atunero a la Unión Europea y su impacto en la balanza comercial del Ecuador, periodo 2014 – 2018* [Proyecto de investigación para obtener el grado de economista, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. Repositorio ULVR. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3923/1/T-ULVR-3289.pdf>
- Navarro Alvarez, M. A. (2020). *Propuesta de generación de valor agregado en la zona de Tucurrique para la industrialización y comercialización de la fruta del pejibaye* [Tesis para optar por el grado de licenciatura en Economía, Universidad Nacional]. Repositorio UNA. <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/21463/Tesis%20Grado%20Licenciatura%20Marlon%20Navarro%20Versi%C3%B3n%20Final.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Noatum logistics (2022). ¿Cuáles son las etapas del proceso de exportación?<https://www.noatumlogistics.com/es/cuales-son-las-etapas-del-proceso-de-exportacion/>
- Ordóñez Martínez, A. M., Perez Arguedas, M. I., Polanco Castellón, J. S., & Urbina Pastora, A. E. (2022). *Estudio de viabilidad económico financiero para la construcción de una planta procesadora y empacadora de camarón *Litopenaeus vannamei* y comercialización, en los distritos Paquera y Cóbano de Puntarenas, para la Camaronera Doña Flor* [Proyecto Final de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera, Universidad Nacional de Costa Rica]. Repositorio UNA. <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/23298/ESTUDI~1.PDF?sequence=1&isAllowed=y>
- Orellana Nirian, J. P. (2020). *Sostenibilidad empresarial*. <https://economipedia.com/definiciones/sostenibilidad-empresarial.html>
- Orosco Nunton, V. G. (2021). *Propuesta para la gestión logística en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, Chiclayo 2021* [Tesis para obtener el grado de maestría en Administración y Dirección de Empresas, Universidad Católica Santo Toribio de

Mogrovejo].

- https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/4337/1/TM_OroscoNuntonVictor.pdf
- Ortega, G. (2023). *Pesca de atún creció 30% en 2022 y su valor alcanza los \$31.000 millones en Costa Rica*. <https://www.nacion.com/economia/negocios/pesca-de-atun-crecio-30-en-2022-y-su-valor-alcanza/JXTHET42FJAEXEHPFF5OY67PW4/story/>
- Pacheco Chaves, B., Alfaro Rodríguez, J., Carvajal Rodríguez, J.M., Marín Alpízar, B. y González Rojas, M. (2020). *Caracterización de la pesquería de palangre realizada por la flota costarricense comercial de mediana escala y avanzada dirigida a la captura de especies pelágicas en el Océano Pacífico de Costa Rica*. Documento Técnico N° 28, Departamento de Investigación, INCOPECA, Puntarenas Costa Rica. https://enbcr.go.cr/sites/default/files/anexo_1_meta_26_0.pdf
- Patiño Giraldo S (2020). *Desafíos para las generaciones en la educación superior en salud* http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S012024482020000200030&script=sci_arttext&tlng=es
- Peralta, N, Castellano M, Santibáñez C. (2021). *El análisis de datos textuales como metodología para el abordaje de la argumentación: una investigación con estudiantes de pregrado en universidades chilenas* http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-
- Piza Burgos, N,D, Amaiquema Márquez, A, Beltrán Baquerizo E. (2019). *Métodos y técnicas en la investigación cualitativa. Algunas precisiones necesarias* http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000500455
- Pizza Burgos, N. D., Amaiquema Marquez, A., & Beltrán Baquerizo, E. (2019). *Métodos y técnicas en la investigación cualitativa: Algunas precisiones necesarias. Conrado, 15* (70). http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000500455
- PROCOMER. (2020). *Oportunidades de comercialización de atún fresco y en conserva*. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. <https://www.revistasumma.com>
- PROCOMER. (2023). *Guía para exportar*. <https://www.procomer.com/exportador/guia-para-exportar/>
- Promotora de Comercio Exterior en Costa Rica. (2021). *Atún de Costa Rica tiene oportunidades en mercados internacionales*. <https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/atun-de-costa-rica-tiene-oportunidades-en-mercados-internacionales/>

- Promotora de Comercio Exterior en Costa Rica. (2023). *Conozca sobre PROCOMER*.
<https://www.procomer.com/sobre-nosotros/>
- Promotora de Comercio Exterior en Costa Rica. (2024). Exportaciones de bienes en Costa Rica crecen un 15,5% en el 2023. <https://www.procomer.com/noticia/exportaciones-de-bienes-en-costa-rica-crecen-un-155-en-el-2023/#:~:text=De%20acuerdo%20con%20el%20reciente,la%20cifra%20de%20%2418.244%20millones.>
- Quispe, A., Pinto, D., Huaman, M., Bueno, G., & Valle Campos, A. (2020). *Metodologías cuantitativas: Cálculo del tamaño de muestra con STATA y R*.
http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2227-47312020000100012
- Raimundi, María Julia; Molina, María Fernanda; Gimenez, Mariel; Minichiello, Claudia. ¿Qué es un desafío? Estudio cualitativo de su significado subjetivo en adolescentes de Buenos Aires Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud. (2014)
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=77331488001>
- Ramón, J. A. (2023). *¿Estamos manejando correctamente los recursos marinos en Costa Rica?*
[https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2215-38962023000200012.](https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2215-38962023000200012)
- Real Academia Española (2023). Real Academia Española <https://dle.rae.es/requisito>
- Rodríguez Navarro, M. A., & Morales Sarabia, C. A. (2019). *Logística portuaria: Gestión y planificación en los puertos comerciales*. Ediciones Díaz de Santos.
- Rodríguez, S. (2019). *Valor agregado y propuesta única de valor (PUV)*.
<http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/2972/1/Valor%20agregado%20y%20propuesta%20%20C3%20BAnica%20de%20valor.pdf>
- Sanchez Flores, F. A. (2019). *Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos*.
http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2223-25162019000100008
- Sanchez, S. (2023) La importancia del certificado de calidad para tu empresa: descubre cómo puedes lograrlo. <https://cuervaenergia.com/es/comunidad/gestion-empresarial/certificado-de-calidad/>
- SCISEX. (2022). *Conozca las diferencias entre importación y exportación*.
<https://sicex.com/blog/diferencias-entre-importacion-y-exportacion/>
- Senasa (2024) <https://www.senasa.go.cr/institucion/senasa/mision-vision-y-valores>

- Siles Martínez, A. F. (2022). *Guía de buenas prácticas para la gestión de los residuos de artes de pesca* [Proyecto Final de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Ingeniería Ambiental, Tecnológico de Costa Rica]. Repositorio TEC. https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/14057/TF9340_BIB307676_Ariadna_Siles_Martinez.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Silva Noboa, A. R. (2023). *Indicadores financieros del sector pesquero del Ecuador: Un análisis multivariante* [Proyecto de investigación para optar por el grado de licenciatura en Contabilidad y Auditoría, Universidad Técnica de Ambato]. Repositorio uta. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/38249/1/T5841i.pdf>
- Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2008). http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=63042&nValor3=97188&strTipM=TC
- Solís-Rivera, V., Fonseca-Borrás, M., Ayales-Cruz, I., & Pochet Ballester, G. (2022). Situación e implicaciones sociales y ambientales de la pesca artesanal de pequeña escala en Costa Rica. https://repositorio.conare.ac.cr/bitstream/handle/20.500.12337/8386/Solis_V_Situacion_implicaciones_sociales_ambientales_pesca_artesanal_Costa_Rica_IEN_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- U San Marcos (2020). *Fuentes de Información y tipos de estudio*. <https://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/11506/1267/LEC%20MET%200007%202020.pdf>
- U.S FOOD & DRUG ADMINISTRATION. (2024). <https://www.fda.gov/food>
- UNCTAD. (2020). *Estrategias coherentes de economía y comercio para los océanos: Informe sobre Costa Rica*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. <https://unctad.org>
- Ureña Juárez, P. (2020). *Condiciones ambientales y biológicas del cultivo en suspensión del mejillón (Mytella guyanensis) en Puerto Palito, Isla Chira, Costa Rica* [Tesis para optar por el grado de magíster en Manejo de Recursos Naturales con énfasis en Gestión de la Biodiversidad, Universidad Estatal a Distancia]. Repositorio UNED. <https://investiga.uned.ac.cr/urbanecology/wp-content/uploads/sites/30/2020/07/TFG-de-Paul-Ure%C3%B1a.pdf>
- Uribe, E. (2020). *Atún tico para pescadores ticos*. <https://www.larepublica.net/noticia/atun-tico-para-pescadores-ticos>

- Uribe-Macías, M. E., Vargas-Moreno, O. A., & Merchán-Paredes, L. (2017). La responsabilidad social empresarial y la sostenibilidad, criterios habilitantes en la gerencia de proyectos. *Entramado*, 14(1), 52-63.
<https://www.redalyc.org/journal/2654/265457559004/html/>
- VQIngenieria. (2024). <https://www.vqingenieria.com/por-que-son-importantes-los-proyectos-de-infraestructura-para-el-desarrollo-de-un-pais>
- Westreicher,G (2020). Red de distribución logística
<https://economipedia.com/definiciones/red-de-distribucion-logistica.html>
- Zamora, M. Marquez, M. (2018). UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO.
https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/icea/asignatura/comercio_exterior/2019/Moises-Comercio.pdf
- Zanfrillo, A. (2021, 27-29 de octubre). *Aporte de la trazabilidad al agregado de valor en el sector pesquero* [Sesión de conferencia]. XIX Congreso ALTEC.
<https://repositorio.altecasociacion.org/bitstream/handle/20.500.13048/1912/Paper%20163.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Zuñe Morales, R. H. (2021). *Impacto de las exportaciones del sector pesquero en el producto bruto interno del Perú, periodo 2010-2020* [Tesis para optar por título de licenciatura en Economía]. Repositorio usil.
<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/715d7d29-4954-469f-be49-061e4fbb866f/content>

APÉNDICES

Apéndice 1. Cuestionario de la investigación

VALOR AGREGADO EN EL SECTOR ATUNERO COSTARRICENSE CON MIRAS A LA EXPORTACIÓN HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE

El presente cuestionario se utilizará como instrumento para la investigación titulada Valor agregado en el sector atunero costarricense con miras a la exportación hacia el mercado estadounidense realizada por Dihalá Mora, estudiante de la Universidad Internacional de las Américas para optar por el grado de Licenciatura en Comercio Internacional. Cualquier duda al respecto contactarse al 7284-1178 o la Dirección de Comercio Internacional de la UIA al 2212-5500.

La información suministrada solamente será utilizada con fines académicos.

Cargo de la persona entrevistada:

1. ¿Qué desafíos logísticos o barreras regulatorias cree usted que enfrenta el exportador de atún hacia los EE. UU?
2. ¿Cuál es el proceso para registrarse ante la FDA y cuáles son sus parámetros?
3. ¿Cómo afectan los tiempos de tránsito y los métodos de transporte a la calidad y frescura del atún durante la exportación?
4. ¿Cuáles son los principales desafíos logísticos que enfrenta el atún costarricense al exportarse hacia los EE. UU.?
5. ¿Cómo afecta la infraestructura portuaria y de transporte en Costa Rica y EE.UU. al proceso de exportación de atún?
6. ¿Qué mejoras en la infraestructura podrían facilitar una exportación más fluida y efectiva del atún costarricense?

7. ¿Qué estrategias pueden emplearse para reducir los costos asociados con la exportación de atún hacia EE. UU. sin comprometer la calidad?
8. ¿Qué prácticas de embalaje y manejo considera que son esenciales para mantener la calidad del atún durante el transporte?
9. ¿Qué tipo de relaciones comerciales o redes de distribución podrían ser beneficiosas para facilitar el acceso del atún costarricense al mercado estadounidense?
10. ¿Cómo pueden los exportadores costarricenses negociar mejor las tarifas de transporte y otros costos logísticos?
11. ¿Qué tipo de apoyo institucional o gubernamental sería beneficioso para maximizar las oportunidades en el mercado estadounidense?
12. ¿Existen oportunidades para colaboraciones con empresas o entidades de EE. UU? que podrían facilitar el acceso y expansión del atún costarricense en el mercado?
13. ¿Qué estrategias de diferenciación considera que podrían ayudar a posicionar el atún costarricense de manera más competitiva en el mercado estadounidense?
14. ¿Qué áreas en la cadena de suministro cree que podrían ser optimizadas para mejorar la eficiencia y reducir costos en la exportación hacia EE. UU?