

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ECONOMÍA

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR POR EL GRADO DE
BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Título de la investigación:

Oportunidades comerciales del café costarricense de la zona de Tarrazú hacia el mercado de
Medio Oriente para el 2025

Nombre del estudiante:

Alexander Arrieta Saborio

Tutora:

Marilyn Esquivel Hidalgo

Sede: San José

Julio, 2025

TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO I: PROBLEMA.....	8
Justificación.....	9
Objetivos	10
Antecedentes	11
Tesis Internacionales.....	11
Tesis Nacionales	19
Proyecciones.....	28
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	29
El Café en Costa Rica.....	29
Tipos de Café en Costa Rica	30
Café de especialidad.	31
SHB (Strictly Hard Bean).	33
Enfermedades del Café.....	34
Antracnosis.	34
Broca del Café.....	35
Ojo de Gallo.	35
Roya.	36
Zonas Cafetaleras en Costa Rica.....	36
Café en la Zona de los Santos.	37
Otras zonas productoras de café en Costa Rica.	38
Estructura de la Agrocadena	39
Productor	40
Beneficiador	40
Microbeneficios.	41
Exportador.....	41
Torrefactor.....	41
Tipos de Beneficio.	42
Logística.....	42
Logística Internacional.....	43
Logística en Costa Rica.	44
Logística para Exportar Café.....	45

Panorama del café de exportación.....	46
Acuerdos Internacionales.....	51
Tratado de Libre Comercio.....	51
Tratado de Libre Comercio Costa Rica- EAU.....	52
CEPA (Comprehensive Economic Partnership Agreements).....	53
Requisitos generales de exportación.....	53
Factura Comercial.....	55
Manifiesto de Carga.....	55
Lista de Empaque.....	56
DUA.....	56
Embalaje.....	57
Requisitos para exportar Café a Medio Oriente.....	58
Declaración de Aduanas.....	59
Preferencias del mercado de Medio Oriente.....	60
Nicho de mercado.....	61
Preferencia de café.....	62
Consumo de café.....	63
World of Coffee Dubái.....	64
SIAL Middle East.....	64
Limitantes para la exportación de Café.....	64
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	66
Enfoque Cualitativo.....	66
Diseño (Cualitativo).....	66
Fenomenología Empírica.....	67
Investigación Acción.....	67
Interaccionismo interpretativo.....	67
Población y Muestra.....	67
Población.....	67
Muestra.....	68
Unidades de Análisis.....	69
Instrumentos cualitativos.....	70
Entrevistas.....	70

Grupos de Enfoque	70
Proceso de recolección de datos.....	71
Fuentes de Información.....	71
Fuente Primaria	71
Fuente Secundaria	72
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	74
Unidad de análisis 1: Demanda.....	75
Categoría 1: Nicho	75
Descripción.	75
Análisis.	76
Categoría 2: Preferencias	77
Descripción.	77
Análisis.	78
Categoría 3: Consumo.....	79
Descripción.	79
Análisis.	80
Categoría 4: Competidores.....	81
Descripción.	81
Análisis.	82
Categoría 5: Actividades	82
Descripción.	82
Análisis.	83
Categoría 6: Crecimiento	84
Descripción.	84
Análisis.	85
Unidad de Análisis 2: Procesos logísticos.....	86
Categoría 1: Transporte.....	86
Descripción.	86
Análisis.	88
Categoría 2: Logística.	89
Descripción.	89
Análisis.	90

Categoría 3: Documentacion.....	90
Descripción.	90
Análisis.	92
Categoría 4: Instituciones.....	92
Descripción.	92
Análisis.	94
Categoría 5: Tratado de Libre Comercio.....	94
Descripción.	94
Análisis.	95
Unidad de Análisis 3: Limitantes	96
Categoría 1: Desafíos.	96
Descripción	96
Análisis.	97
Categoría 2: Financiamiento	98
Descripción.	98
Análisis.	99
Categoría 3: Tiempo.....	100
Descripción.	100
Análisis.	101
Categoría 4: Calidad.....	102
Descripción.	102
Análisis.	103
Interpretación de los Datos.....	103
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	106
Conclusiones	106
Recomendaciones.....	109
Referencias	111
Apéndice.....	118
Cuestionario	118

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Producción de café por Región Cafetalera.....	36
Tabla 2. Otras zonas productoras de café en Costa Rica	37
Tabla 3. Estructura del Sector Cafetalero Costarricense	38
Tabla 4. Tipos de beneficiado	41
Tabla 5. Competitividad Logística	43
Tabla 6. Principales países exportadores	47
Tabla 7. Ventas en tipo de café	63
Tabla 8. Muestras de la investigación	69
Tabla 9. Cuadro de Unidades	72
Tabla 10. Unidades y categorías de análisis	74

Resumen ejecutivo

La presente investigación tiene como propósito analizar las oportunidades en las exportaciones del café costarricense de la zona de Tarrazú en el mercado de Medio Oriente para el año 2025, considerando la demanda, los procesos logísticos y las limitaciones que enfrenta el sector. Como objetivos específicos se planteó identificar la demanda del café de especialidad de Tarrazú en Medio Oriente, describir los procesos logísticos de exportación y analizar las barreras que dificultan la inserción del producto en dicho mercado. La investigación se desarrolló bajo un diseño cualitativo, lo que permitió profundizar en la experiencia de productores, exportadores y actores logísticos.

La población estuvo conformada por expertos en producción y comercio del café, y la muestra fue no probabilística y por conveniencia, integrada por participantes de la Zona de los Santos con experiencia en exportación. Los resultados revelan que los consumidores de Medio Oriente valoran altamente la calidad del grano, los perfiles de sabor complejos, el tueste especializado y el trasfondo cultural e histórico del café, lo que posiciona al café de Tarrazú como una opción ideal gracias a su acidez brillante, cuerpo robusto y aromas distintivos.

En el ámbito logístico, se determinó que el transporte marítimo es el principal medio de exportación por su rentabilidad y capacidad, aunque enfrenta retos como los largos tiempos de tránsito, escasez de contenedores adecuados, congestión portuaria y altos costos de envío; mientras que el proceso documental se destacó como un respaldo estratégico que otorga seguridad y credibilidad en el comercio internacional. En este contexto, instituciones como ICAFE y PROCOMER desempeñan un papel fundamental al brindar asesoría técnica, gestionar certificaciones y facilitar la participación en ferias internacionales. Entre los principales obstáculos se encuentran las dificultades de financiamiento, las altas tasas de interés, la volatilidad del tipo de cambio, las barreras culturales y lingüísticas, y los altos costos de exportación.

Finalmente, se concluye que el éxito del café de Tarrazú en Medio Oriente dependerá de la capacidad de los productores para adaptarse a las preferencias del consumidor regional, mantener altos estándares de calidad, capitalizar el valor cultural e histórico del café costarricense y aprovechar el Tratado de Libre Comercio con Emiratos Árabes Unidos, el cual refuerza la competitividad y abre nuevas oportunidades de mercado.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

El café, conocido por los pioneros como “grano de oro”, se ha convertido en uno de los productos más representativos a lo largo de la historia de Costa Rica y ha acompañado a los costarricenses en sus mesas desde la época colonial. Jefes de Estado, apoyaron la actividad cafetalera y vieron en el café, el producto que generaría un movimiento para beneficiar la economía y que impulsa el desarrollo económico y social de Costa Rica.

Actualmente, en Costa Rica entre las zonas productoras más destacadas, tomando en cuenta factores como el clima y condiciones de la riqueza de sus terrenos, está la Zona de los Santos, este tipo de factores favorecen a la producción de uno de los mejores cafés a nivel mundial. Cabe mencionar, que cada lugar dedicado al cultivo del café presenta características distintas y de esto depende la calidad del producto (ICAFE, s.f.).

Al ser conscientes de la riqueza en los alrededores de la Zona de los Santos, muchas personas comienzan a dar sus primeros pasos en el comercio del café, convirtiéndose en productores directos. De la misma manera, se han consolidado beneficiarias que ya exportan su producto, destacando el auge de las microempresas que se encargan de la siembra, producción y recolección del café. Sin embargo, es por medio del intermediario que se da el proceso final de exportación.

Algunas situaciones que limitan a estas microempresas a tener una proyección internacional son, por ejemplo, la preparación técnica para la correcta producción y distribución del café, así como la escasa información sobre la reciente apertura del comercio con Medio Oriente, dando como resultado la poca consolidación internacional del producto. Esta situación se presenta en la Zona de los Santos, debido a que es un lugar enfocado en la producción y no brinda la educación técnica, ni la información necesaria a los productores sobre el proceso desde su etapa inicial hasta la exportación.

Otro factor que destaca es la disminución en la recolección de café, debido a que los lugareños han dejado el campo en busca de mejores oportunidades laborales y educativas. Esta migración a zonas urbanas y otros sectores económicos han generado una reducción en la mano de obra de las zonas cafetaleras, afectando la producción y la recolección del grano, donde se ve comprometida la producción y el desarrollo económico.

Dentro de los objetivos de exportación, se debe tomar en cuenta no solamente a países cercanos, sino también oportunidades en el mercado del café en Medio Oriente, donde la demanda de “café de especialidad” se mantiene en constante crecimiento. Un elemento a considerar es la calidad del café extraído de la Zona de los Santos y que su producción está enfocada en este tipo de grano especial para la exportación, lo que genera un beneficio para el comercio internacional del producto.

En base a lo mencionado con relación al tema se investigará para dar respuesta a la siguiente pregunta de la investigación, ¿Cuáles son las oportunidades para la exportación del café costarricense de la zona de Tarrazú, hacia el mercado de Medio Oriente en 2025?

Justificación

Los cantones josefinos de Dota, Tarrazú y León Cortes han unido esfuerzos y enfocan sus productos turísticos como una región unificada con múltiples atractivos naturales, áreas de conservación, bosques de altura, una arraigada cultura del café y la observación de aves, así como otros elementos históricos, mostrándose como un destino emergente. Esto ha demostrado un interés de los turistas nacionales e internacionales por visualizar los procesos de producción y distribución del café. (ICT 2024)

La Zona de los Santos es un sector dedicado al cultivo y la recolección de café, sin embargo, los ingresos que obtienen los caficultores se dan únicamente en los meses de recolección de este cultivo, es decir de noviembre a febrero; los meses restantes se invierte en el mantenimiento y la aplicación de abonos, fertilizantes y otros productos, esto para que el grano sea de muy buena calidad. Por lo tanto, esta propuesta persigue que los caficultores puedan exportar sus productos y así tener ingresos la mayor parte del año y no limitarse a unos pocos meses. (ICAFE, s.f.).

La presente investigación, exhibirá pautas sobre la nueva apertura comercial de Costa Rica gracias al reciente tratado de libre comercio del país con Medio Oriente. Este acuerdo, firmado con los Emiratos Árabes Unidos, marca un punto importante en las relaciones económicas bilaterales, eliminando la mayoría de las barreras y fomentando la inversión entre ambas naciones. Esto busca generar un crecimiento importante en el desarrollo y la economía de las empresas dedicadas a la producción de café en la Zona de los Santos.

Además, se analizarán las nuevas oportunidades comerciales para los productores y beneficiadores costarricenses, quienes podrán acceder a un mercado estratégico con consumidores de alto poder adquisitivo. Asimismo, pretende investigar cómo las microempresas pueden beneficiarse, generando mayores oportunidades para la exportación de sus productos.

Por otra parte, esta investigación busca evidenciar que, gracias a esta nueva apertura del tratado de libre comercio, se podrá promocionar los atractivos turísticos y la hospitalidad de la Zona de los Santos en mercados de Medio Oriente. Esto se considera una oportunidad económica para demostrar que, gracias al café, la zona puede generar ingresos tanto en el área cafetalera, permitiendo la visualización de la recolección y producción del grano, así como en el sector turismo, mostrando la flora y fauna característica de Costa Rica.

Sin embargo, lo más relevante que muestra el siguiente trabajo, es el desarrollo de esta investigación. Por ello se buscará realizar un plan donde se estudien las ventajas y desventajas de la apertura de este nuevo comercio, tomando en cuenta los intereses de Medio Oriente, así como lo que la productora cafetalera puede ofrecer. Se investigarán los intereses y aportes económicos de los países interesados, así como el beneficio y las oportunidades que pueda tener la microempresa de café.

Objetivos

Objetivo General

Analizar las oportunidades en las exportaciones del café costarricense de la zona de Tarrazú en el mercado de Medio Oriente para el año 2025.

Objetivos Específicos.

- Identificar la demanda del mercado de Medio Oriente para el café costarricense de especialidad, proveniente de la zona de Tarrazú.
- Describir los procesos logísticos para la exportación de café de la zona de Tarrazú hacia el mercado de Medio Oriente para el año 2025.
- Investigar las posibles limitaciones que posee el mercado costarricense al exportar café para Medio Oriente.

Antecedentes

Tesis Internacionales

La primera tesis internacional consultada es la de Soledad (2021) con el tema “Plan de exportación para la comercialización de café especial al mercado de los Emiratos Árabes Unidos”, la realiza para la Universidad en Negocios Internacionales UPF Barcelona School of Management y opta por el grado académico de máster.

De esta investigación se desprende como Objetivo General: “elaborar un plan de exportación para la empresa Felestrino Exporter y comercializar los mejores granos de café brasileño, y los siguientes Objetivos Específicos: Realizar un estudio preliminar potencial de mercado tanto para Argentina como para UAE, analizar tanto el mercado propio como la competencia lo que permitirá definir las estrategias para potenciar el café al exportador y su imagen y desarrollar un plan de marketing, plan comercial y el de operaciones con sus correspondientes recomendaciones.” (p.16)

La metodología que se emplea es la cualitativa y cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Encuestas y entrevistas, se 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 “Como se ha podido evaluar en el presente proyecto, Felestrino Exporter representa los conceptos de calidad y sustentabilidad a través de su producción y comercialización cafetera. Logra de este modo responder a los requerimientos de un café de especialidad a la vez que se asegura lograr una producción que minimice la generación de residuos y emisiones contaminantes, sin dañar la naturaleza.”. (p.41).

Para lo anterior, el comercio del café se encuentra en un constante crecimiento en todo el mundo por lo que es necesario tener en cuenta los escenarios financieros, donde se puede apreciar tanto la tendencia de la demanda como de los costos productivos, que logran ser determinantes para estimar un resultado empresarial con el fin de poder explorar, comercializar y tener un alto impacto en nuevos horizontes.

La segunda tesis internacional consultada es la Chan (2020) con el tema “Aplicación de la mejora continua de procesos en la logística de última milla en el comercio electrónico de tiendas departamentales de Latinoamérica”, la realiza para la Universidad Católica del Perú y opta por el grado académico de bachillerato.

La investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Analizar la aplicación de la mejora continua en la logística de última milla en el comercio electrónico de tiendas departamentales en Latinoamérica”, los siguientes Objetivos Específicos: “Presentar la cadena de suministro y ubicar en ella la logística de última milla, describir y comprender la logística de última milla tradicional y en el comercio electrónico, describir las principales modalidades de la logística de última milla en el comercio electrónico.” (p.9)

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: de entrevistas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que “se determinó que la logística de última milla se encarga de la gestión de tramo terminal para el despacho de mercancías a los consumidores finales hacia una dirección que se ha coordinado con anticipación, que suele ser un domicilio.” (p.67) Para lo anterior se recomienda “autoridades de los países latinoamericanos deberían tener una mayor preocupación a la logística de última milla ya que, como se ha expuesto, este proceso, no sólo afecta a los negocios de manera particular, sino también al crecimiento del sector.” (p.70).

Por lo anterior esta investigación señala la importancia de la mejora continua en la logística de última milla para el comercio electrónico en Latinoamérica. Se determinó que esta logística es esencial para la entrega final de mercancías a los consumidores. Es por esto por lo que se recomienda que las autoridades latinoamericanas presten mayor atención a este proceso debido a su impacto significativo en los negocios y el crecimiento del sector.

La tercera tesis internacional es de Romero, Vallejos (2020) de la Universidad Cesar Vallejo, con el tema “Estrategias comerciales para la exportación del café orgánico, tostado y molido de la empresa Coffee Perú Trading S.A.C.” y opta por el grado de Licenciado en negocios internacionales.

En esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Proponer las estrategias comerciales para la exportación del café orgánico tostado y molido de la empresa Coffee Perú Trading S.A.C al mercado de Estados Unidos, y los siguientes Objetivos Específicos son los siguientes: Describir los parámetros requeridos para el ingreso del café tostado molido para el mercado de Estados Unidos, Analizar la comercialización de café tostado y molido con destino al mercado de Estados Unidos y Desarrollar las estrategias comerciales para la exportación de café orgánico tostado y molido al mercado de Estados Unidos.” (p.9)

La metodología que se emplea es la cualitativa y cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Encuestas, Recolección de datos se 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 análisis documentario se basó en fuentes confiables relacionadas con el comercio exterior y el mercado de Estados Unidos. Se identificaron los requisitos necesarios para exportar café tostado y molido a este mercado, destacando la importancia de cumplir con las regulaciones de la FDA.” (p.67). Por lo anterior se recomienda que “considere como prioridad los trámites para conseguir el permiso de la FDA y por consiguiente el certificado de DIGESA disponiendo así a los profesionales encargados para dicha actividad, la empresa debe aprovechar el beneficio del arancel 0% para la exportación del café tostado y molido existente en el acuerdo comercial con Estados Unidos.” (p.69)

La investigación demuestra la importancia de cumplir con los requisitos regulatorios para exportar café tostado y molido a Estados Unidos. Además, destaca el interés por las estrategias comerciales incluyendo la calidad orgánica del café, un precio competitivo y distribución apoyada por la comunicación efectiva de forma física o en redes sociales, así como la participación en ferias internacionales.

La cuarta tesis internacional consultada es la de Viguera (2023) con el tema “Estrategias de exportación utilizadas por las multinacionales mexicanas con mayor presencia mundial y su contribución a la desconcentración geográfica de las exportaciones de México”, la realiza para la Universidad Nacional Autónoma de México y opta por el grado académico de Doctor en Ciencias de la administración.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Generar evidencia empírica, mediante el método de estudio de casos, sobre la forma en que las estrategias de exportación utilizadas por las multinacionales mexicanas con mayor presencia mundial contribuyen a la desconcentración geográfica de las exportaciones de México y los siguientes Objetivos Específicos: Describir los principales factores que generan la elevada concentración geográfica de las exportaciones de México, determinar un procedimiento para analizar teóricamente las estrategias de exportación que llevan a cabo las empresas, analizar la forma en que las multinacionales mexicanas diseñan sus estrategias de exportación e identificar los principales países destino en las exhortaciones realizadas por las multinacionales mexicanas.” (p.4)

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: estadísticas y estrategias de investigación, se 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 oportunidades abren un horizonte para futuras investigaciones que aborden temas o atiendan problemas similares a los aquí planteados. Por ejemplo, se podría complementar esta investigación incorporando el estudio de cinco multinacionales extranjeras residentes en México.” (p.206). Por lo anterior se recomienda “comparar los resultados de ambos estudios, dando lugar a nuevos hallazgos e interpretaciones. Por otro lado, se podría generar una investigación cuantitativa, utilizando el mismo modelo teórico de análisis, pero ahora para el estudio de las PYMES mexicanas en el extranjero para determinar si existe una correlación entre el desempeño de sus ventas al exterior por país destino y sus estrategias de exportación.” (p.207)

Así mismo es importante avanzar hacia una economía más autónoma y mucho más diversificada, donde se puedan crear nuevas zonas de aglomeración empresarial y con esto poder fortalecer todos los sectores nacionales encargados de la producción, desarrollando sus estrategias de exportación y analizando sus principales destinos.

La quinta tesis internacional consultada es la de Magán (2022) con el tema “Análisis de las estrategias comerciales que impulsaron las exportaciones de los principales productos del sector agrícola periodo 2020-2021”, la realiza para la Universidad Privada del Norte y opta por el grado académico Licenciada en Administración y Negocios Internacionales.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Determinar las estrategias comerciales que impulsaron el incremento de las exportaciones de los principales productos del sector agrícola en el año 2020 – 2021, y los Objetivos Específicos: Identificar a través del Diamante de Porter la estrategia de competitividad que impulsó el incremento de las exportaciones de los principales productos del sector agrícola, identificar las estrategias del marketing mix, las 4p, que impulsó el incremento de las exportaciones de los principales productos del sector agrícola y determinar los niveles de producción nacional de los principales productos del sector agrícola, para ello se necesitó los datos del Boletín Estadístico Mensual “El Agro en Cifras” de los años 2020 y 2021.” (p.13)

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Entrevistas, llamadas y páginas web gubernamentales se 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 “una vez analizado los resultados de los dos primeros objetivos específicos, podemos afirmar que, complementando lo antes expuesto por los autores, las dimensiones de la variable estrategias comerciales: competitividad del Diamante de Porter y de marketing mix influyen de manera positiva en el desarrollo de una empresa exportadora, dando como resultado lograr participar de la actividad comercial internacional con diferentes mercados internacionales.” (p.240). Por lo tanto se recomienda “buscar y aplicar herramientas más avanzadas para la recolección de datos los cuales permitan obtener información más precisa con respecto al estudio y de esta manera desarrollar mejores técnicas de investigación, teniendo en cuenta el estudio de diferentes contextos y empresas para un mejor análisis con respecto a las estrategias comerciales que buscan implementar o que hayan implementado para mejorar su participación en mercados internacionales, aumentar sus niveles de exportación.”(p.248)

Así mismo las estrategias comerciales implementadas ayudaron a aumentar las exportaciones de productos agrícolas. Dentro de esta planificación se incluye mejorar la maquinaria, la capacitación de personal y participar en programas gubernamentales. Además, otros planes mejoraron la competitividad interna de las empresas conservando las estrategias de marketing enfocados en el producto del precio, distribución y promoción.

La sexta tesis internacional consultada es la de Castañeda (2020) con el tema “Propuesta de mejora del proceso productivo del café en la empresa Techo”, la realiza para la universidad de Santo Tomás y opta por el grado académico de Ingeniería Industrial.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Realizar una propuesta de mejora para los Procesos Productivos de Tostado, Molienda y Almacenamiento del Café, a partir del uso de las herramientas Lean Manufacturing para la empresa Techo del municipio de Chía – Cundinamarca” y los siguientes Objetivos Específicos: “Diagnosticar el proceso de producción de la empresa Techo por medio de las herramientas Lean Manufacturing seleccionadas, definir las herramientas Lean Manufacturing más adecuadas para disminuir los desperdicios del proceso productivo de la empresa Techo y establecer la viabilidad económica de las propuestas de mejora del proceso productivo de la empresa Techo.” (p.17)

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: estrategias de investigación y manufactura, se 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 utilizó el principio de células de fabricación flexibles para lograr una distribución en U, con el fin de mejorar el flujo continuo del proceso de producción. Permitiendo ser eficientes, productivos y cumplidos con las entregas del cliente. Logrando en general reducir de 16 a 12 pasos el proceso de producción, reduciendo 4 horas en total el proceso de producción; Logrando denotar en el diagrama propuesto una planta más limpia, organizada y con mayor espacio para circular libremente.” (p.65). Para lo anterior se recomienda: “Tener en un formato registrado los tiempos de producción, con el fin de hacer un seguimiento y así posteriormente evaluar las actividades que no añaden valor durante el proceso de producción.” (p.66)

Es por esto, que se considera importante el estudio exhaustivo de diferentes métodos de producción del café y de herramientas que faciliten este proceso, lo que a su vez colabora con el aumento de la fabricación de este grano y su mayor comercialización, tomando en cuenta las ventajas y desventajas de estas estrategias.

La séptima tesis internacional consultada es la de Peña, Tovar y Ardila (2021), con el tema “Propuesta para la creación de una unidad de negocios para la comercialización y exportación de Cafés Especiales”, lo realiza para la Universidad EAN y optan por el grado académico de Maestría en Gerencia de la Cadena de Abastecimiento.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Elaboración de un Plan de Negocios para la creación de una unidad de negocios para el fomento de la comercialización y exportación de los cafés especiales certificados producidos especialmente en el municipio de Planadas, Tolima” y los siguientes Objetivos Específicos: “Construir el marco de referencia sobre cafés especiales en Colombia y el proceso de exportación actual, realizar un estudio de mercadeo que evalúe los principales factores del mercado internacional de cafés especiales y un análisis del mercado local producción y comercialización y elaborar un estudio financiero para determinar la rentabilidad del proyecto, mediante el análisis del presupuesto, fuentes de financiamiento, proyección de ventas, evaluación económica y financiera.” (p.16)

La metodología que se emplea es la cualitativa la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Capacidad administrativa y cuadros estadísticos, se 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 “Por medio del estudio de mercado se logró identificar una ventaja competitiva al establecer un modelo de negocio que involucra a los caficultores de Planadas (Tolima) el cual le aporta beneficios sociales y ambientales a pequeños y medianas productoras de café de esta región del país a través de alianzas comerciales en las cuales se comercializará cafés especiales con atributos únicos de la región del Tolima, los cuales los hacen deseados en amplios segmentos del mercado internacional, ofreciendo un producto de nivel superior producido en Colombia, granos que superan los estándares mínimos de calidad.” Para lo anterior se recomienda “identificar factores claves que permiten que el modelo de negocio presente una ventaja competitiva al definir procesos de comercialización confiables, de eficiencia y de consistencia, integrando inicialmente a los caficultores locales para lograr construir alianzas que permitan ser competitivos en el mercado internacional de café.” (p.130)

Es así como, una creación de negocios enfocado en la comercialización y exportación de café especial se presenta como un proyecto viable y beneficioso para los caficultores encargados

de su cultivo y producción. Este proyecto plantea cómo los pequeños y medianos productores aportan un valor agregado al café a través de sus certificaciones especiales lo que abre oportunidades en mercados internacionales, además de generar un impacto positivo en la generación de empleo en la zona productora.

La octava tesis internacional consultada es la de Silva (2021) con el tema “Investigación de mercados para la exportación de limón Tahití, Lambayeque, 2019 – 2021”, la realiza para la Universidad Tecnológica del Perú y opta por el grado de Licenciatura de Administración de Negocios Internacionales.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Determinar el mercado más atractivo para la exportación de limón Tahití, Lambayeque y los siguientes Objetivos Específicos: Analizar las exportaciones peruanas del limón Tahití, entre los años 2019 al 2021, Analizar el mercado más atractivo para la exportación de limón Tahití, mediante la ponderación de factores, entre los años 2019 al 2021 e Indicar los procesos para la exportación del limón Tahití hacia el mercado seleccionado, entre los años 2019 al 2021.” (p.21)

La metodología que se emplea es el mixto, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Análisis documental y entrevistas, se 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 “durante los años 2016 al 2020 se realizaron envíos de compraventa internacional por más de 30, 447,605.81 kilos exportados, lo cual es equivalente a un monto de USD 28, 781,569.73 millones de dólares americanos, siendo el país de Chile al cual más el Perú exporta limón Tahití, dado que durante el tiempo estudiado siempre se mantuvo en primer lugar, y cabe recalcar que el modo de transporte más utilizado por este país es el terrestre por Tacna.” (pág. 101). Para lo anterior se recomienda “ejecutar constantemente investigaciones e ir actualizando datos de las tendencias de las exportaciones peruanas de limón Tahití por mes, y así mantener al exportador, acopiador y agricultor informado y actualizado, y pueda determinar a qué país debe incluir en su lista de clientes.” (pág. 103)

Así mismo es importante tener en cuenta diferentes fronteras a las cuales se quiera exportar y de esta manera tener un crecimiento en la exportación del producto local. Al igual que mantener una excelente calidad en la mercadería que se quiere internacionalizar.

Tesis Nacionales

La primera tesis nacional consultada es la de Barrantes (2022) en su investigación llamada “Análisis de las diferentes fuentes energéticas para el proceso de secado de café en la empresa CoopeTarrazú, para el segundo semestre del año 2021-2022”, la realiza para la Universidad Técnica Nacional y opta por el grado de Licenciatura en ingeniería electromecánica.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Analizar la viabilidad de la sustitución de madera como fuente energética en las calderas de la empresa CoopeTarrazú por otro combustible alternativo, que cumpla con las condiciones necesarias para que se realice el proceso de secado del café con aire caliente a una temperatura que oscile entre 60- 65 °C, esto en el segundo semestre del año 2021 y primero del 2022, y los siguientes Objetivos Específicos: Investigar alternativas para el cambio de combustible de las calderas actuales por alguna otra fuente de energía biomásica disponible, determinar el impacto ambiental en toneladas de CO₂ del proceso de secado de café para la evaluación de la fuente energética menos contaminante y realizar un estudio técnico de las alternativas planteadas para la determinación del alcance que cada una requiere y la estimación de la implementación.”(P.29)

La metodología que se emplea es la cuantitativo, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: recolección de datos, se 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 fuentes de energía biomásica se consideran neutras en emisiones de CO₂ debido al ciclo cerrado del carbono; la electricidad cuenta con un menor impacto que el generado por los combustibles derivados del petróleo. Como parte de las variantes establecidas para cada grupo de combustibles, se determinó la posibilidad de generar una adaptación de quemadores en las calderas actuales, con capacidad de ajuste para la demanda y diferentes tipos de combustibles, antes de pensar en un cambio completo del sistema actual.” (p.143). Para lo anterior se recomienda que “se deben corregir tramos de la tubería sin aislamiento, puntos calientes de transferencia de calor en las calderas, temperatura de los gases de salida en las chimeneas (posibles pérdidas estimadas en este estudio). Esto se define con ayuda del análisis termográfico realizado en todos los tramos de la tubería.” (p.145)

Las alternativas y cambios en los procesos de producción pueden mejorar la eficiencia de la plantación y reducir el impacto ambiental. Un ejemplo de ello son las fuentes de energía a base de biomasa, que se consideran neutras en cuanto a la emisión de CO₂. Sin embargo, es importante tener en cuenta que muchos de estos ingresos no generan un retorno de inversión positivo para el productor, lo cual debe ser considerado en el presupuesto de manufactura.

La segunda tesis nacional consultada es la de Castillo, González y Montenegro (2020) con el tema “Consecuencias de la implementación de Tratados de Libre Comercio en Costa Rica; Estructura Económica, Intercambio Comercial y Desgravación Arancelaria”, la realiza para la Universidad de Costa Rica y optan por el grado académico de Licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Analizar las consecuencias de los TLC, enfatizando los casos de Canadá, China y Colombia sobre la estructura de la economía y los productos costarricenses, así como los aspectos estadísticos en materia de comercio exterior, teniendo en cuenta las principales mercancías de la canasta de exportación del país con todos sus socios comerciales, como con aquellos tres mencionados: y una revisión general de la desgravación arancelaria de los TLC identificados para un estudio más detallado, considerando el contexto de la evolución de los acuerdos comerciales regionales en las últimas décadas”(p.8), y los siguientes Objetivos Específicos: “Sistematizar la evolución de los tratados de libre comercio como instrumentos de integración regional a partir de un análisis de los cambios en su naturaleza y componentes, teniendo en cuenta los principales enfoques de integración regional, revisar los cambios en la estructura de la economía y de productos de Costa Rica, según el modelo de Índice de Complejidad Económica, con el propósito de la Identificación de posibles consecuencias de los tratados de libre comercio sobre esos cambios y evaluar las variaciones desde una perspectiva estadística, de la canasta de mercancía exportadas por Costa Rica antes y después de la entrada en vigor de los distintos TLC, profundizando en los casos de Canadá, China y Colombia” (p.9)

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: apoyo de gráficos y cuadro estadísticos, se 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 economía de Costa Rica en efecto ha experimentado un proceso de

complejización de la economía costarricense en el periodo de estudio, y en segundo lugar si bajo este escenario los TLC: Canadá, Colombia y China influyeron en dicho proceso. Ante este cuestionamiento la presente concluye que Costa Rica en efecto ha experimentado un proceso de complejización, lo cual se evidencia en la canasta de exportación estudiada desde el año 1990 hasta el 2018” (p.120). Para lo anterior se recomienda “realizar una adecuada administración de la información por parte de las instituciones públicas que manejan bases de datos gratuitas, para facilitar el desarrollo de investigación o consultas y tener acceso a fuentes confiables y veraces.” (p.123)

Es importante destacar que el fortalecimiento de las políticas públicas ha facilitado una mayor apertura comercial, respaldada también por el TLC. Esto ha favorecido la comercialización en nuevos mercados, donde se pueden incluir productos como el café costarricense. Por lo tanto, es fundamental comprender cómo esta apertura puede facilitar los procesos de exportación a nuevas fronteras, así como conocer sus ventajas y desventajas.

La tercera tesis nacional consultada es la de Naranjo, Sandi y Sequeira (2023) con el tema “Análisis de las relaciones internacionales de cooperación bilateral entre la República de Costa Rica y El Estado de los Emiratos Árabes Unidos en el periodo 2020-2030”, la realiza para la Universidad Nacional de Costa Rica y optan por el grado académico de Licenciatura en Gestión de la Cooperación Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Realizar un análisis de los diferentes escenarios a los que se podrían enfrentar Costa Rica y los EAU, en materia de cooperación bilateral durante el periodo 2020- 2030, y los siguientes Objetivos Específicos: Analizar los antecedentes y el estado actual de las relaciones de cooperación entre Costa Rica y los EAU, Identificar los diferentes actores y variables de la sociedad, a nivel público y privado, que se ven involucrados en los temas de los acuerdos incluidos dentro de las relaciones de cooperación entre ambos países y Clasificar los sectores, públicos y privados, que se verán mayormente beneficiados con el fomento de dichas relaciones de cooperación.” (p.11)

La metodología que se emplea es la analítica-prospectiva, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevistas, documentos de orden público, se 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 escenario tendencial es el que describe de mejor manera el comportamiento que están teniendo las relaciones de cooperación entre ambos países; en los últimos años el foco de atención de estas relaciones ha venido en aumento, así como la inversión y proyectos que se han generado a partir de las mismas, previendo que todo el trabajo que se está realizando y el dinamismo que se ha venido impulsando, irán avanzando con el compromiso de los entes involucrados en aras de alcanzar los objetivos que se han 94 definido con cada uno de los memorándums que se han firmado a la fecha, especialmente aquellos relacionados con los sectores de mayor interés, y los que estén por venir; ya que estas relaciones, aunque por oleadas, se mantienen muy activas y presentan constantemente nuevas propuestas y proyectos que se verán materializados en la década actual”. (p. 93). Para lo anterior se recomienda “a entidades como el Ministerio de Economía, COMEX, PROCOMER, y otras anteriormente mencionadas, crear espacios, capacitaciones y/o sitios informativos que puedan orientar a las PYMES y sector empresarial en general sobre cómo acceder al mercado Emirati”. (p. 90)

A pesar de que las relaciones de mercado han sido intermitentes, estas siguen activas y en constante evolución, esperando generar nuevas propuestas y proyectos que podrían concretarse durante esta década. Este movimiento podría ser aprovechado por los sectores más estratégicos, favoreciendo la exportación y promoviendo un mayor crecimiento económico, lo que beneficiaría tanto a los exportadores como a los consumidores.

La cuarta tesis nacional consultada es la de Pérez (2021) con el tema “El despertar de los cooperantes técnicos en el mundo árabe y su relación con Costa Rica en los últimos diez años: Catar Y Emiratos Árabes Unidos”, la realiza para la Universidad Nacional de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en relaciones Internacionales con énfasis en Gestión de la Cooperación Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Analizar el papel de la cooperación técnica de Catar y Emiratos Árabes Unidos a través de una visión geopolítica y su relación con Costa Rica en la última década, y los siguientes Objetivos Específicos: Desarrollar los antecedentes históricos, políticos y económicos entre el Mundo Árabe y Costa Rica, con el fin de contextualizar el objeto de estudio y definir con claridad los elementos que han caracterizado las relaciones del Mundo Árabe con Costa Rica, Abordar las relaciones Catar-Costa Rica y Emiratos

Árabes Unidos-Costa Rica en el ámbito de la cooperación técnica (2010-2015), Describir los vínculos Costa Rica-Catar y Costa Rica-Emiratos Árabes Unidos en la temática de la cooperación técnica (2015-2017), con la finalidad de establecer con claridad los principales factores que han delineado estas relaciones de cooperación y particularmente conocer la realidad de estos países en su carácter de cooperante en Costa Rica.” (p. 7)

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: el análisis de datos y la técnica de la entrevista semiestructurada, se 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 “no cabe duda de que las acciones de cooperación internacional entre los socios árabes y Costa Rica están siendo cada vez más frecuentes, lo que ha favorecido estrechar los lazos entre ambas partes para beneficiar a los costarricenses de los convenios y acuerdos firmados en diferentes ámbitos. Esto representa 144 oportunidades para atraer nuevas fuentes cooperantes y socios comerciales que ayuden a solventar el déficit en términos de flujos de cooperación internacional desde la calificación de renta media-alta.” (p.143). Para lo anterior se recomienda “que las futuras investigaciones y procesos políticos entre estos Estados puedan realizarse en éstas dos vertientes de análisis. Para cerrar este documento académico quisiera mencionar que la tecnología, las redes sociales, la ciberseguridad y la diplomacia digital serán las líneas de acción por donde deben enrumbarse los países hacia el éxito.” (p.148)

La cooperación internacional entre Costa Rica y los países árabes ha fortalecido los lazos bilaterales, generando beneficios para Costa Rica a través de diversos acuerdos. Este impulso comercial ha abierto puertas a nuevas oportunidades como, la atracción de nuevos socios comerciales. Además, la capacidad de adaptarse a los cambios globales, especialmente en áreas como la tecnología y la diplomacia digital, es esencial para que Costa Rica continúe fortaleciendo estos lazos y aproveche sus relaciones comerciales.

La quinta tesis nacional consultada es la de Garro (2020) con el tema “Diseño de un sistema agroforestal en fincas ecológicas de café para la conectividad de dos áreas protegidas en providencia de Copey, Costa Rica.”, la realiza para el Instituto Tecnológico de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Diseñar un sistema agroforestal en fincas ecológicas de café en poblado de Providencia, que permita un aumento en la conectividad estructural entre el Parque Nacional Los Quetzales y la Reserva Forestal Los Santos, y los siguientes Objetivos Específicos: Analizar el paisaje del sector Providencia en términos de fragmentación del bosque, para la determinación de índices de conectividad del hábitat., Analizar la estructura y composición florística, así como las condiciones físicas y ambientales de las fincas de café con y sin presencia de bosque del sector Providencia. y Proponer las especies forestales y la tecnología agroforestal que mejor se adapte a las fincas de café para el mejoramiento de la conectividad del paisaje.” (p.3)

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuadros estadísticos y métricas, se 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 tecnología seleccionada para establecer el sistema agroforestal fue la de árboles en lindero y árboles dentro del cafetal, además las especies usadas son de uso múltiple y no afectan los cultivos.” (p.37). Para lo anterior se recomienda “realizar estudios de fauna en sistemas agroforestales establecidos con el fin de demostrar la importancia de estos sistemas en la biodiversidad de los diferentes paisajes y en la conectividad funcional de los corredores biológicos.” (p.38)

Estos estudios revelan que la fauna en sistemas agroforestales juega un papel importante en la biodiversidad y en la correlación de los ecosistemas dentro de plantaciones, como es el caso de las fincas de café. Es fundamental realizar un estudio sobre estas especies, ya que algunas de ellas, además de no afectar los cultivos, tienen un impacto positivo en la conectividad del paisaje. La utilización de estas especies no solo beneficia la producción agrícola, sino que también contribuye a la sostenibilidad y preservación de los corredores biológicos, lo que refuerza la importancia de integrar la biodiversidad en los sistemas agroforestales.

La sexta tesis nacional consultada es la de Mora (2021) con el tema “Impacto de las Certificaciones de Café sostenible con el medio ambiente para el fomento del Comercio Internacional en la Zona de los Santos, en el periodo 2015-2021.”, la realiza para el Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Analizar el impacto de las certificaciones de la producción de café sostenible con el medio ambiente para el fomento del Comercio Internacional en la Región de Los Santos en el periodo 2015-2021, y los siguientes Objetivos Específicos: Conocer el proceso de pequeños y medianos caficultores de la Región de Los Santos para la certificación de café sustentable con el medio ambiente, así como identificar los beneficios de la producción de café certificado para la promoción del comercio internacional en la región y proponer una estrategia de articulación entre los microbeneficios, empresas tostadoras e instituciones públicas, con la finalidad de mejorar el posicionamiento del café de la Zona de Los Santos en el exterior” (p.20)

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual mediante el uso de los siguientes instrumentos: se utilizará la entrevista y la observación participante, se 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 participación en procesos de certificación de café es un método eficiente para el desarrollo de una agricultura inteligente y sostenible, ya que estos asisten y capacitan a los productores en una dirección de producción equilibrada en el factor ambiental y social, y que, además, intenta transformar la mercancía en un producto con reconocimiento global.” (p.99). Para lo anterior se recomienda “A la Dirección Nacional de Extensión Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería, capacitar el personal de las tres Agencias de Extensión ubicadas en la Región de Los Santos, con el objetivo de mejorar el apoyo y la capacitación de los productores y beneficiadores de café.” (p.100)

Se proponen estrategias para optimizar la comunicación entre los productores y las oportunidades de exportación, con el objetivo de agregar valor al café. Esto genera mejores oportunidades de negocio y favorece el aumento de los ingresos de los caficultores en el proceso de compraventa. Al fortalecer estos vínculos, se busca mejorar la competitividad del producto en el mercado internacional. Las estrategias apuntan a mejorar la rentabilidad y a impulsar el desarrollo económico de los productores.

La séptima tesis nacional consultada es la de Salas (2024) con el tema “Análisis del impacto de la producción de café en la economía de la Zona de los Santos, durante el periodo del 2020-

2024.”, la realiza para el Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “analizar el impacto de la producción de Café en la economía de la Zona de los Santos, durante el periodo del 2020-2024, y los siguientes Objetivos Específicos: evaluar la afectación de la producción de café, así como cuantificar el impacto de la exportación de café en la economía regional y analizar la relación entre la producción de café y el empleo local” (p.17)

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual mediante el uso de los siguientes instrumentos: se utilizará el cuestionario, entrevista y la encuesta, se 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 “finalmente, las cooperativas cafetaleras han sido un soporte fundamental en la creación de empleos estables y en la profesionalización de los trabajadores en la industria del café. A través de capacitaciones y apoyo técnico, las cooperativas no solo fortalecen la producción, sino que también mejoran las habilidades laborales de los empleados, lo cual eleva su competitividad en el mercado laboral rural.” (p.80). Para lo anterior se recomienda “A las cooperativas e instituciones del café implementar programas de capacitación en habilidades adicionales, como el manejo de tecnologías de producción y técnicas de agricultura sostenible, para diversificar las oportunidades laborales en la región. Estos permitirían a los trabajadores adaptarse a otras áreas de la industria agrícola y reducir la dependencia exclusiva del empleo como recolectores en la temporada de cosecha.” (p.81)

La exportación de café se ha convertido en una oportunidad clave para el desarrollo económico local y la generación de empleo para los productores. Sin embargo, como señala la investigación, es necesario implementar estrategias innovadoras que mejoren la competitividad de la región. Además, se debe fomentar que los caficultores se mantengan preparados y actualizados en cuanto a sus cultivos y las posibilidades de mercado del café, lo que permitirá optimizar sus oportunidades comerciales.

La octava tesis nacional consultada es la de Castillo (2020) con el tema “Desarrollo del plan de exportación para la Empresa Café Navarro.”, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Desarrollar un plan de exportación para la empresa cafetalera Café Navarro hacia Estados Unidos, y los siguientes Objetivos Específicos: describir el proceso productivo que implementan los micro beneficios en la Zona de los Santos, así como explicar la logística necesaria para la exportación de café por parte de la empresa Café Navarro hacia el mercado estadounidense y estudiar las posibles ventajas y desventajas que posee la empresa al exportar café hacia Estados Unidos.” (p.17)

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual mediante el uso de los siguientes instrumentos: se utilizará la cuestionario y entrevista, se 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 determina que es factible para la empresa Café Navarro el realizar las exportaciones de forma directa; sin embargo, al existir una situación que afecta los mercados internacionales no es recomendable el iniciar las exportaciones durante este periodo.” (p.153). Para lo anterior se recomienda “se le recomienda a la empresa Café Navarro la posibilidad de expandir el periodo de funcionamiento de la entidad por temporadas, el crear nexos con otros micro beneficiadores de café con la finalidad de incrementar la temporada de funcionamiento de la empresa.” (p.154)

Así mismo, se destaca la importancia de la exportación directa para las pequeñas empresas, lo que permite generar mejores oportunidades en el mercado. En este contexto, el conocimiento sobre la mejora del plan de logística y los procesos de registro para la exportación, es esencial para el manejo adecuado de sus empresas. Esto contribuye a fortalecer su desempeño y competitividad en el ámbito internacional.

Proyecciones

- Se identificará la demanda comercial directa del mercado de Medio Oriente dirigido al café de especialidad proveniente de la Zona de Tarrazú, siendo esta región unas de las mayores áreas de producción de café.
- Se brindarán los principales procesos logísticos existentes para la exportación de café de la zona de Tarrazú hacia el mercado de Medio Oriente, tomando en cuenta factores aduaneros y documentales que puede influir en el proceso de exportación del producto.
- Se investigarán las posibles limitaciones que posee el mercado costarricense de café de la Zona de Tarrazú, para lograr el aprovechamiento de nuevas estrategias y de esta manera obtener oportunidades en la expansión a nuevos mercados de la región de Medio Oriente, además de desafíos comerciales que brinda este destino para el año 2025.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

El Café en Costa Rica

A lo largo de la historia, Costa Rica se ha caracterizado por su sistema agropecuario, donde el café, conocido como “Grano de oro” destaca dentro de sus operaciones agrícolas y a su vez, junto con frutas como la piña y el banano logran captar la atención de compradores extranjeros, beneficiando los procesos de exportación y la economía del país. Estos productos han obtenido credibilidad en el mercado ya que conservan el prestigio que tiene el país en calidad e importancia al medio ambiente.

El primer país de Centroamérica que estableció la industria del café fue Costa Rica, en este destacan personalidades que contribuyeron con el desarrollo del cultivo y donde se ha asignado al Padre Félix Velarde como el primer sembrador. Es el Gran Área Metropolitana donde se dio el inicio de los cultivos de café, ya que estas regiones contaban con un clima lluvioso y una temporada seca, además de la fertilidad de los suelos debido a sus componentes volcánicos que favorecían a las plantaciones de café. (ICAFE, 2022)

Sin embargo, de acuerdo con el Instituto Costarricense del Café (ICAFE, 2022) transcurrieron algunos años para consolidarse la exportación del café, esto sucedió debido a que el señor Fernández pacta con W. Lacheur venderle una gran cantidad de sus cosechas y al Fernández no tener más opciones de compra decide venderlo a Laucher, quien regresa con grandes ganancias y consolida lazos comerciales con los productores de café, convirtiéndose Fernández en el primer exportador del grano en Costa Rica y representando el inicio del comercio internacional en el país.

Además, se menciona que, gracias a estos esfuerzos, radican importantes cambios en el área del café, así como impulsar la apertura del puerto de Tárcoles y la carretera hacia Puntarenas y con esto el ingreso a la importación de mercancías manufacturadas. Es así como a lo largo de los años el café ha desempeñado un papel importante en el desarrollo económico y social de la región y que a su vez evidencia el impacto del sector caficultor en el área de exportaciones, siendo el café uno de los principales productos que se comercializan con el extranjero.

Tipos de Café en Costa Rica

En la actualidad el café es una de las bebidas más consumidas a nivel mundial, debido a esto, se encuentran diversos sabores de café, ya que existe una gran variedad en los tipos de grano, los cuales tienen no solo una apariencia distinta, sino que también su tratamiento conduce a una calidad diferente. Pese a la existencia de más de 100 especies de café en el mundo los más conocidos son los granos arábica, canephora e ibérica.

Según ICAFE (2022) “El 100% de nuestro café es de la especie Arábica, de las variedades Caturra y Catuaí, que produce un grano de mayor calidad y una taza con mejores características organolépticas: agradable, aromática y fina.” Así mismo para los productores se considera importante la calidad de la taza, es por esto que siembras de tipos de café como Robusta o Catimores dejó de ser una opción para cultivar en el país.

El tipo *coffea* arábica es el cultivo más producido y consumido en todo el mundo, representando el 60% de la producción mundial de café. Por otro lado, la especie arábica es la única en más de 100% especies de *coffea* que existen en ser autógama, es decir que es capaz de autopolinizarse, ya que es una planta tetraploide. Es gracias a esta condición que se ha mantenido estable su genética, sin embargo, se han generado variedades de la planta para que de esta forma pueda adaptarse a diferentes climas, alturas y suelos (Velázquez, 2020).

De acuerdo con el estudio citado con anterioridad, una variedad nacida de la planta *coffea* arábica es la caturra, esta especie se conoce por ser descubierta en Brasil durante los años 20 y es considerada como una mutación de la planta Bourbon, se caracteriza porque sus frutos tienen tonos amarillos y rojos, esta especie es sembrada en Costa Rica ya que produce alrededor de 64 quintales por hectárea. Además, de que esta clase de variedad de café presenta una muy buena calidad (Velázquez, 2020).

De igual forma, tanto la variedad denominada Caturra como la variedad Catuaí son las más importantes dentro de la producción exportable que presenta Costa Rica. La denominada Catuaí tiene como característica ser un poco más altas que la caturra, al igual que la antes mencionada presenta dos tonalidades en sus granos siendo rojo y amarillo. Es una variedad caracterizada por

ser una buena productora, ya que en condiciones óptimas podría llegar a recolectarse en café pergamino un aproximado de 79 quintales por hectárea (Velázquez, 2020).

Dentro de las variedades de café *Canephora* está la categoría conocida como café Robusta, la cual proporciona el 40% del total de producción a nivel mundial ya que económicamente se considera rentable, además es el segundo grano más producido. Los granos del *coffea Canephora* son más pequeños que los arábicos y con menos acidez. Es importante mencionar que la especie de café Robusta fue prohibida su siembra en Costa Rica por un decreto desde 1988, debido a la baja calidad que presenta su grano (Velázquez, 2020).

Por otra parte, según Velázquez (2020) establece la importancia del café Robusta en las circunstancias de plagas o enfermedades, ya que se ha comprobado que esta especie es menos susceptible como lo es el arbusto Arábico a la hora de contraer enfermedades. Esta especie es mayormente producida en Indonesia y Vietnam, estos países han aumentado su producción de Robusta para sustituir el café arábico de sus territorios con la finalidad de reducir costos de producción y aumentar su utilidad; es decir, comienzan a tener mayor preocupación por generar un volumen productivo mayor, aunque sacrifiquen la calidad.

Café de especialidad.

En la actualidad Costa Rica se encuentra en una posición privilegiada cuando se habla de la exportación de café, donde en los últimos años, según Sánchez (2024),

El café ha sido la base fundamental y motor para el desarrollo económico, social y cultural de Costa Rica, por eso se le conoce en la jerga cafetera como “El Grano de Oro”, considerado como uno de los mejores del mundo, destacándose por su calidad. De igual manera el café sobresale dentro de los tres productos que se exportan a gran medida en el país formando parte de la historia y de la idiosincrasia de los costarricenses. (párr.8)

El país cuenta con ocho zonas para producir, recolectar y procesar el grano: Brunca, Turrialba, Tres Ríos, Orosi, Valles Central y Occidental, Guanacaste y Tarrazú, son algunas de las zonas, siendo esta última la de mayor prestigio y certificaciones a nivel internacional. El café se

cultiva en suelos fértiles de origen volcánico y de poca acidez, además factores como la altitud que va entre los 800 y 1600 metros, temperaturas entre los 17° y 28° y precipitaciones anuales entre 2000 y 30000 milímetros proporciona las condiciones ideales para su producción, lo cual genera una diversificación en la calidad y el sabor del producto cosechado. (ICAFE, 2022)

Gran parte del café producido es de la especie Arábica, de las variedades de Caturra y Catuaí debido a que este tipo de grano brinda una mayor calidad en cuanto a aroma y sabor. Además, este producto lleva una selección especial para poder cosecharse. Generalmente las cosechas de café se dan entre los meses de noviembre a febrero en la Zona de los Santos, se lleva a cabo de forma manual, donde se procesa mediante la selección de granos maduros que se caracterizan por su coloración roja o amarillenta. (ICAFE, 2022)

Posteriormente, según Sánchez (2024), el método de recolección se realiza de forma manual y selectiva, escogiendo el grano maduro y permitiendo un mejor lavado del grano. “Dentro de los procesos está el uso de beneficios por vía húmeda, donde la remoción de la pulpa se realiza el mismo día de la cosecha del grano y el secado se realiza al sol”, este proceso se da durante siete días. Es importante mencionar, que este tipo de secado es el de mayor demanda dentro de los mercados internacionales, ya que garantiza una taza de mejor calidad.

De acuerdo con lo explicado por ICAFE (2022), Las Liquidaciones Diferenciadas buscan ofrecer una mejor calidad del café, ofreciendo un precio superior al del café convencional. Esta estrategia tiene como finalidad, aumentar las ventas en mercados de café especial, enfocándose en la calidad y no en la cantidad, con el objetivo de brindarle un valor agregado al producto, mejorando la experiencia para los clientes y fomentando una mayor apreciación del producto.

El café de Costa Rica presenta características atractivas para los consumidores internacionales, gracias a los métodos utilizados en sus formas de producción y exportación. El país cuenta con suelos naturalmente fértiles, lo que favorece el crecimiento de los cafetales. Además, ICAFE juega un papel clave en el sector, implementando diversas estrategias para aumentar las exportaciones y mejorar la calidad del producto, con el objetivo de captar una mayor demanda.

Café de Tarrazú

De acuerdo con la página principal de Tarrazú denominación de origen, el café de esta región es una mezcla de granos en cereza del tipo *Strictly Hard Bean* (Grano Estrictamente Duro), cuenta con una maduración tardía y se cosecha durante un periodo de cuatro meses. Este tipo de grano cuenta con características específicas que hacen de este café único a nivel mundial, entre estas se encuentra:

Matices de sabores achocolatados, cítricos, frutales, amelonados, floral y frutal. Es un grano duro, pequeño, de fisura cerrada y un color verde azulado. Tiene una convergencia de clima y vientos de la costa del Pacífico y de la Cordillera de Talamanca. Se encuentra en un relieve altamente montañoso y pendientes pronunciadas. Cuenta con una gran acidez que lo hace agradable y se caracteriza por cuatro variables organolépticas; Variables de la especie Arábica predominan las Catuaí y Caturra además de Geisha, Bourbon, Typica y Villalobos. (CAFÉ TARRAZÚ s.f.)

Así mismo, se menciona que desde la década de 1880 a 1890 el café fue introducido de la meseta central, pero dificultades como los caminos y medios de transporte, impedían llevar la fruta fresca a este sector, por lo que establecer el proceso de beneficio localmente era la forma de ampliar las áreas de cultivo. Es así como en 1903 aparecieron varios pobladores con pequeñas plantas de procesamiento, donde destaca el señor Don Ramón Blanco Arias, quien inscribió la marca comercial R.B. TARRAZÚ y obtuvo prestigio en los mercados selectos, convirtiéndose en el hecho gestor de la Denominación de origen del Café Tarrazú. (CAFÉ TARRAZÚ s.f.)

SHB (Strictly Hard Bean).

El café de este país destaca no solo por su sabor, sino por el entorno natural que lo hace posible. Climas variados, montañas elevadas y tierras ricas en nutrientes crean condiciones ideales para su cultivo. Cada región aporta características únicas que enriquecen el grano. Lo que da lugar a una bebida compleja y apreciada por expertos. A lo largo del tiempo, esa calidad constante ha logrado prestigio internacional. Por ello, es reconocido como uno de los mejores cafés de Centroamérica. Según la InterAmerican Coffee (s.f),

Los cafés SHB presentan cualidades únicas como la acidez cítrica y su compleja combinación de notas frutales y suaves notas de chocolate. Este tipo de café representa la clásica y limpia taza centroamericana y especifica que el café se cultivó a una altitud superior a los 1350 metros. (párr.1)

Enfermedades del Café

En las plantaciones de café las enfermedades pueden ser causadas por factores climáticos, bacterianos, virológicos o por hongos, cada una de estas condiciones afectan a la productividad y rentabilidad de los grandes cultivos para cada uno de los agricultores que a su vez representan un desafío a la hora de enfrentarlos. Según Piloza (2022),

Las enfermedades que se presentan en el café son causadas en su gran mayoría por hongos. La más importante es la roya, ocasionada por *Hemileia vastatrix* (Berk y Br), catalogada como una de las 10 enfermedades más devastadoras en el mundo. (párr.3)

Antracnosis.

Es causada por un hongo de especie *Colletotrichum gloeosporioides* y la enfermedad se caracteriza por presentar manchas que varían de color entre gris y que se expande por toda la hoja, sus consecuencias en la planta son la muerte de hojas, sin embargo, es mucho más agresivo atacando el fruto de la planta. Al igual que la Roya y el Ojo de Gato la época de mayor incidencia es durante las lluvias. (ANACAFÉ, 2020)

Figura 1. Hoja de café con enfermedad de Antracnosis.



Fuente. Disagro Costa Rica (2022).

Broca del Café.

Es causado por un insecto de especie *Hypothenemus hampei*, que deposita sus huevos en el fruto del café, donde se desarrolla toda la vida de este animal e inclusive logra alimentarse de este. Sus consecuencias son la pérdida del peso del grano, la pudrición de la fruta, así como los altos costo de producción. (ANACAFÉ, 2020)

Figura 2. Enfermedad de Broca de café.



Fuente. Disagro Costa Rica (2022).

Ojo de Gallo.

Es causado por un hongo de especie *Mycena citricolor*, que afecta las hojas de la planta y se caracteriza por una mancha de color bardo que se comienza a expandir y cuando se extiende la hoja de café cambia a color gris como consecuencia de esto produce la muerte de la planta cafetalera y de los frutos. Existen factores que contribuyen con la enfermedad, entre estos se encuentra la lluvia, la presencia de lámina de agua sobre la superficie de la hoja y baja iluminación, siendo este último el más importante ya que este hongo tiende a reproducirse en lugares húmedos. (ANACAFÉ, 2020)

Figura 3. Hoja de café con enfermedad ojo de gallo.



Fuente. Disagro Costa Rica (2022)

Roya.

Esta enfermedad es causada por un hongo que se caracteriza por manchas que presentan un tono amarillento en la zona superior de la planta y que se puede llegar a expandir por el resto de la hoja causando una coloración anaranjada como consecuencia de esto es la muerte de la planta y es de especial preocupación debido a que se expande en temporadas de lluvias. Así, la enfermedad es más frecuente en el Arábica, que se cultiva en las condiciones cálidas y húmedas de alturas bajas, estas plantas no suelen madurar por completo con esta enfermedad produciendo granos claros con sabor astringente. (ANACAFÉ, 2020)

Figura 4. Enfermedad Roya en plantación de café.



Fuente. Disagro Costa Rica (2022).

Zonas Cafetaleras en Costa Rica

Costa Rica es un país con gran belleza natural y tierras fértiles, formado por tierras nuevas ideales para la agricultura debido a sus minerales. Estos nutrientes mejoran la calidad de los productos agrícolas. Entre los cultivos más destacados se encuentra el café, que crece en condiciones óptimas gracias a factores como temperatura, humedad, tipo de suelo, altitud y sombra que presentan las zonas cafetaleras del país ofreciendo un ambiente ideal para producir café de alta calidad.

De acuerdo con ICAFE (2022), son ocho zonas del territorio nacional para el cultivo del café, las cuales son: Brunca, Turrialba, Tres Ríos, Orosi, Tarrazú, Valles Central y Occidental y Guanacaste. Estas regiones presentan diferencia en las plantas utilizadas para la producción de café, esta gran variedad en las especies deriva del *Coffea Arábica* y depende de la diversidad de

los climas, lo que contribuye a que el grano sea duro o suave, además la altitud está relacionada con el nivel aromático y de acidez de las plantaciones.

En la siguiente tabla se citan las principales zonas productoras de café en Costa Rica con la finalidad de observar la participación que tiene cada región en la producción del grano en porcentaje, además de mostrar el orden de importancia de estos lugares.

Tabla 1. Producción de café por Región Cafetalera

Regiones cafetaleras	Participación
Los Santos	40.5%
Valle Occidental	20.3%
Valle Central	14.7%
Pérez Zeledón	11.2%
Coto Brus	7.6%
Turrialba	4.9%
Zona Norte	0.9%

Fuente: Informe actividad cafetalera. ICAFE (2023)

Café en la Zona de los Santos.

Entre todas las zonas productoras del grano de oro, la más sobresaliente es la Zona de los Santos, debido a la altura de suelos y a la temperatura que caracteriza la región. Este territorio se localiza en el suroeste del Valle Central y cuenta con algunas zonas periurbanas en distritos como San Marcos, San Lorenzo de Tarrazú y Santa María de Dota que comparten entre si la producción de café y otros productos agrícolas, gracias a que su abundante riqueza hídrica. (Díaz, 2024)

Según el Consejo Territorial de Desarrollo Rural Los Santos en su Plan de Desarrollo Rural 2024-2030, se expresa que esta zona es reconocida por su extensión geográfica que cuenta con paisajes montañosos, valles fértiles y abundantes recursos naturales. Cuenta con dos estaciones bien definidas, lluviosa y seca, donde la primera tiene una duración de siete meses lo cual favorece a la florea del café. Además, el factor de la altitud de los suelos es relevante ya que oscilan entre los 100 hasta los 3400 m.s.n.m. contribuyendo así con la acidez en los suelos.

En la Zona de los Santos el café que se cultiva es la variedad Arábica, de porte bajo grano pequeño, enfocado en la producción Caturra y Catuaí característico por su bajo sabor a cafeína. Sus tierras producen aproximadamente 650.000 quintales, provenientes de alrededor de 22.000

hectáreas, compuestas por pequeñas fincas con un tamaño promedio de 2.5 hectáreas y el café que se comercializa en un 95% como estrictamente duro SHB. (CAFÉ DE COSTA RICA, 2020)

Es por esto por lo que la Zona de los Santos juega un papel crucial en la exportación de café, destacándose por los múltiples reconocimientos internacionales que resaltan la calidad excepcional de su producto. La región es conocida por cultivar una variedad de café que sobresale por su sabor y calidad. Además, su clima y altitud únicos crean condiciones ideales para el cultivo, lo que potencia aún más las características del grano. A esto se suma el notable crecimiento de micro beneficios en la zona, lo cual ha consolidado aún más su importancia en la producción cafetera a nivel mundial.

Otras zonas productoras de café en Costa Rica.

En la siguiente tabla se puede observar información sobre las otras zonas productoras de café en Costa Rica, se muestra información detallada sobre los factores como altitud, localidad y temperatura que pueden afectar la calidad o cantidad que posee el café en los distintos territorios.

Tabla 2. Otras zonas productoras de café en Costa Rica

Región	Localidad	Altitud	Temperatura
Brunca	Coto Brus y Pérez Zeledón	800 a 1700 metros	18° a 34° C
Guanacaste	Puntarenas, Guanacaste y Alajuela	600 a los 1350 metros	Superan los 30° C
Orosi	Orosi, Cachí y Paraíso	1000 a 1350 metros	
Tres Ríos	Tres Ríos cerca del Volcán Irazú	1200 a 1650 metros	21° C
Turrialba	Zona de Turrialba cerca al Volcán Turrialba	600 a 1300 metros	21,5° C
Valle Central	San José, Alajuela, Heredia y Cartago	1000 y 1400 metros	20° C
Valle Occidental	San Ramón, Naranjo, Palmares y Grecia	700 a 1700 metros	21,5° C

Fuente: Informe actividad cafetalera. ICAFE (2023)

Estructura de la Agrocadena

De acuerdo con ICAFE (2023),

La industria del café costarricense está conformada por cuatro sectores, regulados por las disposiciones de la Ley 2762 del 21 de junio de 1961 y sus reformas y por el Reglamento a esa ley. Esto con el propósito de garantizar una participación justa a cada sector.” Además, la estructura de la Agrocadena se basa en todos los procesos necesarios para llegar a un producto final, es decir, procesos productivos, industriales, comerciales y de consumo. (párr.5).

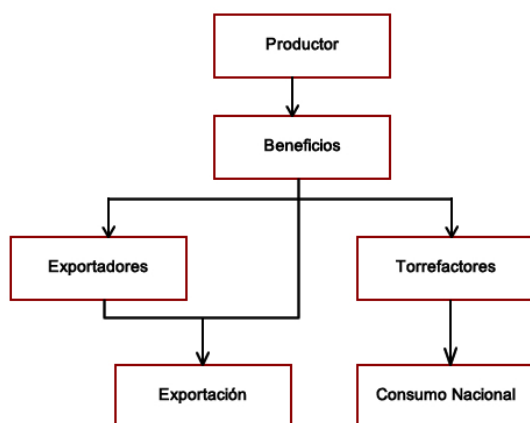


Figura 5. Estructura de Agrocadena. ICAFE (2023).

El sistema agroindustrial funciona como una red interconectada, donde cada sector cumple un papel fundamental. Los productores agrícolas inician el ciclo cultivando los insumos, en este caso el café. Luego, los procesadores primarios transforman la materia prima en productos listos para el siguiente paso. Los torrefactores se encargan de procesar el producto hasta su forma final y los exportadores contribuyen con mercados internacionales. Esta interacción asegura la eficiencia y el flujo constante de productos.

La siguiente tabla describe la estructura del sector cafetalero para la cosecha 2022-2023, en comparación con la situación que existía hace diez años atrás, en la cosecha 2012-2013.

Tabla 3. Estructura del Sector Cafetalero Costarricense

Sector Cafetalero	Cosecha 2012-2013	Cosecha 2022-2023
Productores	50,608	26,725
Beneficiadores	203	307
Exportadores	62	98
Torrefactores	65	55

Fuente: Instituto del Café de Costa Rica. ICAFE (2023)

Productor

De acuerdo con la definición que brinda el ICAFE (2023), “es aquella persona física o jurídica que tiene derecho a explotar una plantación de café por cualquier título legítimo y es quien entrega el café en fruta al Beneficiador.” Tomando como base ideas del autor anteriormente citado los productores de café son considerados el primer eslabón en la cadena productiva cafetalera y son todas aquellas personas que tienen relación con los procesos agrícolas hasta la entrega del café al beneficiado.

Beneficiador

Mencionado por ICAFE (2023), el beneficiador,

Es aquella persona física o jurídica que posee una o más plantas de Beneficio y cuya responsabilidad consiste en recibir, elaborar, vender y financiar el café. Recibe la materia prima o café fruta de muchos caficultores a través de los centros de acopio (recibidores) y lo transforman en café verde (oro).

Así mismo estas firmas beneficiadoras reciben el producto al precio de competencia establecidos por las zonas cafetaleras del país y recibe un procesamiento húmedo, lavado y secado que permite la transformación del grano.

En Costa Rica se sitúan alrededor de 94 beneficiadores encargados de poseer una planta de beneficiado y recibir la materia prima para dar con un producto final en este caso café verde. Los beneficiadores trabajan en conjunto con los recibidores, lugares que reciben la fruta y la almacenan por un periodo de tiempo para posteriormente trasladarla a la planta del beneficiador donde posteriormente se dará el proceso de beneficiado (ICAFE, 2023).

Microbeneficios.

De acuerdo con Méndez (2022), los microbeneficios se diferencian de un beneficio convencional principalmente por pertenecer a pequeños o medianos productores, además su maquinaria e instalaciones son especiales por su tamaño y flujo de trabajo, funcionan con menos agua, en la mayoría de los casos utilizan el sistema de secado al sol. Además, las microempresas son unidades productivas de bienes o servicios de menos de 5 empleados, mientras que las pequeñas tienen de 6 a 30 y las medianas tienen planillas de 31 a 100 colaboradores.

Así mismo, según ICAFE (2022), los microbeneficios se caracterizan por procesar menos de 1000 fanegas anuales. En la cosecha 2016-2017 se registraron en Costa Rica 122 beneficios, donde la mayoría procesan entre 101 y 1000 fanegas. Los pequeños productores representan un 92 por ciento de los caficultores, los cuales tienen un área sembrada menor a 5 hectáreas, con una producción menor a 100 fanegas/anuales y en conjunto representan un 44% del área total cultivada.

Exportador

El exportador cumple la función de embajador, cruzar tierras para vender el café y conservar el ideal de los pioneros y la visión de los modernos vendedores internacionales. Costa Rica exporta 90 por ciento del café que produce, y su venta representa 15 por ciento de las exportaciones totales. Por eso, los exportadores de Costa Rica se caracterizan por su profundo conocimiento del producto y su empeño en dejar grabado el Café de Costa Rica en la mente de todos los conocedores del mundo (ICAFE, 2023).

Torrefactor

La torrefacción cafetalera es aquella función que tienen las empresas de tostar, moler o cualquier otro proceso industrial que necesite el grano para poder ser consumido en los mercados domésticos o bien ser exportado en modalidad molida, es importante mencionar, que esta figura no participa frecuentemente en los procesos de exportación. De la página principal del ICAFE se interpreta que en la actualidad se encuentran registradas setenta y tres empresas dedicadas a esta actividad (ICAFE, s.f.).

Tipos de Beneficio.

De acuerdo con la página principal de AECafé, el beneficiado es el proceso por el cual se obtiene el grano de café verde a partir de la cereza. Es decir, pertenece al segundo eslabón de la cadena de valor del café y es en este procedimiento donde se dan los pasos del recibo, despulpado, remoción de mucílago, lavado, diversas clasificaciones y secado del café para poder transformar el café de cereza a café pergamino. (AECafé, s.f.).

En la siguiente tabla se realiza una breve explicación acerca de los procesos que se realizan en los tres tipos de beneficiado, además de mostrar las diferencias que existen entre estos.

Tabla 4. Tipos de beneficiado

Tipo de beneficiado	Proceso
Beneficiado lavado o vía húmeda	Se da la recolección del grano, luego se realiza el despulpado, seguido por la fermentación y lavado de grano. Además, se da el secado de grano, clasificación de tamaño y densidad y empaquetado.
Beneficiado <i>honey</i> o miel	Se realiza la recolección de grano, el despulpado y el lavado del grano además del proceso de secado y empaquetado. A diferencia del beneficiado de vía húmeda, en este no se da el paso de fermentación.
Beneficiado natural o seco	A diferencia de los anteriores este proceso solo se basa en la recolección del grano y el proceso de secado de forma natural o mecánica. Este proceso es más lento que los antes mencionados.

Fuente: Elaboración propia con información recolectada de AECafé, s.f.

Logística

Cuando se menciona el tema de logística se hace referencia al transporte y almacenaje de mercancías. Por tanto, se entiende que la logística son todas aquellas operaciones que se realizan

para que un producto salga de donde se obtienen las materias primas y así llegar a su consumidor final. De acuerdo con Sevilla, A (2024),

Son principalmente las operaciones de transporte, almacenamiento y distribución de los productos en el mercado. Por ello, se considera a la logística como operaciones externas a la fabricación primaria de un producto. En este sentido, es uno de los departamentos de las empresas que más se suele externalizar o subcontratar. (párr.6)

Así mismo en una compañía se incluye la compra y entrega de materiales, el empaquetado, envió y transporte de bienes a los distribuidores, por ejemplo, al comprar un producto en el supermercado se tuvo extraer la materia prima de algún lugar. Después se debe haber transformado en el producto como tal en una fábrica. Y, por último, se distribuye al supermercado en el que se adquiere.

El rendimiento de las empresas en términos de competitividad sigue una secuencia específica de factores como la calidad, la confiabilidad, la flexibilidad, la agilidad y, finalmente, la eficiencia en los costos. Por lo tanto, tanto los países como las empresas están enfrentando una competencia global cada vez más intensa, rápidos avances tecnológicos y expectativas de los clientes cada vez más exigentes.

Logística Internacional

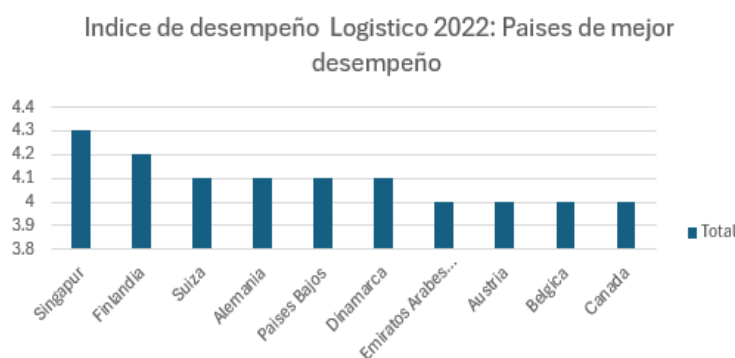
En la actualidad existen mercados muy competitivos y los plazos de entrega suelen ser muy estrictos para cada persona que quiera realizarla, hacer esto de manera tardía o de forma defectuosa puede significar perder a un cliente. La coordinación correcta de todas las actividades desde que se inicia una operación hasta que se concluye es una labor fundamental. Las fases necesarias para que el cliente reciba a tiempo su mercancía es lo que se conoce como logística, sabiendo la importancia que tiene el transporte. Según Álvarez (2024) indica que:

La logística internacional es un campo dinámico y en constante evolución, impulsado por avances tecnológicos, cambios regulatorios y eventos globales. Si bien existen desafíos persistentes como la infraestructura deficiente y la escasez de mano de obra, las innovaciones tecnológicas y la creciente atención a la sostenibilidad ofrecen oportunidades para mejorar la eficiencia y reducir el impacto ambiental. Las empresas que logren

adaptarse rápidamente a los cambios geopolíticos y aprovechar las nuevas tecnologías estarán mejor posicionadas para prosperar en el competitivo entorno global. (párr.8)

En la siguiente tabla se realiza una breve explicación acerca de los países que tienen mejor desempeño logístico en el 2022.

Tabla 5. Competitividad Logística



Fuente: Elaboración propia con información relacionada de World Bank Group, (2022)

Es importante resaltar que las diez economías con mejor desempeño son de ingreso alto de las cuales 6 son europeas, 2 pertenecen al continente asiático y una al continente americano. Es fundamental mejorar las aduanas y la infraestructura para elevar el puntaje general y así poder crecer la economía de estos países gracias a la logística.

Logística en Costa Rica.

En Costa Rica, por ejemplo, existen más de 400 oferentes de servicios logísticos, entre los que se encuentran los agentes de aduanas, consolidadores de carga, navieras, transportistas terrestres entre otros. Según Romero (2021),

La actividad logística en Costa Rica se deriva de la producción y el comercio, de consumo interno y de comercio exterior, pues estos generan movimientos de mercancías y carga que son atendidos por medio de infraestructura de transporte y de logística especializada servicios de transporte y logística, procesos y servicios brindados por el Estado, tecnologías de información y comunicación, y un marco legal que regula el accionar de los distintos actores del sector. Sumado a lo anterior, las condiciones demográficas, socioeconómicas y

la ubicación geográfica determinan el volumen, los patrones comerciales y las características de la oferta logística desarrollada en Costa Rica.(p.8).

Además de los tratados de libre comercio con los países de Centroamérica, Costa Rica también ha establecido TLC con Colombia, Canadá, Caricom, Chile, Estados Unidos, (CAFTA), México, Panamá, Republica Dominicana, Perú, Singapur, Emiratos Árabes Unidos y la Unión Europea, así mismo con la inversión extranjera tiene tratados suscritos con Alemania, Argentina, Canadá, Chile, Taiwán, Corea, España Francia, Países Bajos, Paraguay, República Checa, Suiza y Venezuela. Por otro lado, menciona Romero (2021) que:

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

Por lo tanto, el objetivo de los acuerdos comerciales que mantiene Costa Rica con los países mencionados es incrementar el acceso al mercado de las exportaciones del país, así mismo mejorar la imagen de la política comercial e integrar al país a la economía mundial. Desde la dependencia histórica de la producción de bienes agrícolas, Costa Rica ha ampliado el alcance de sus exportaciones ya que esto a su vez ayuda atraer inversiones de alto valor.

Logística para Exportar Café

De acuerdo con el Manual de exportación de Costa Rica (2022), el proceso comercial de exportación de café comienza con la adquisición de un lote de café localmente, que luego se vende a un comprador en el exterior. Este proceso es regulado por el ICAFE y debe seguir los lineamientos necesarios. Los productores deben entregar su café en fruta a un beneficio autorizado por esta institución, y solo estos beneficios pueden comprar, procesar y vender el café. Las compañías exportadoras deben tener contratos de compra aprobados y registrados en el ICAFE, que respaldan las exportaciones del grano y son encargadas de determinar la cuota de exportación.

Así mismo, se menciona que, para iniciar el proceso de exportación, es esencial tener un contrato de compra aprobado. Este proceso comienza al menos un mes antes de la fecha de embarque pactada, con el envío de una muestra de café para aprobación. Esta debe enviarse con

suficiente antelación para recibir comentarios del cliente antes del embarque y si esta muestra es rechazada, se debe enviar una nueva, considerando los tiempos de tránsito y desalmacenaje.

Una vez aprobada la muestra, se deben solicitar las instrucciones de embarque donde se debe incluir información detallada sobre el consignatario, quien es el dueño final de la carga y el encargado de retirarla al llegar a su destino, al igual que se debe especificar al comprador o al importador designado y la naviera seleccionada. Además, es necesario incluir el número de contrato de servicio, que los compradores utilizan para negociar tarifas y disponibilidad de espacio con las navieras.

Además, ya recibidas las instrucciones de embarque con su debida aprobación y teniendo el conocimiento de la naviera seleccionada, se procede a ponerse en contacto con la misma para reservar un espacio en el próximo barco disponible, a esta reserva se le conoce como “booking”. Para finalizar, una vez que la naviera a determinado el número de contenedor se deben completar las instrucciones de esta, donde se deben confirmar datos como el nombre y número de viaje, así como los puertos de carga y destino, el número de contenedor, la cantidad y el peso de los bultos, código arancelario y cualquier otra solicitud especial.

El proceso de exportación de café en Costa Rica es un procedimiento altamente regulado que implica una serie de pasos detallados, desde la producción del café hasta su envío al comprador internacional. Este proceso se rige por el ICAFE, que asegura que todas las etapas, como la entrega del café a un beneficio autorizado, el contrato de compra y la aprobación de muestras, se realicen conforme a las normativas establecidas. Además, la coordinación con la naviera y la correcta documentación en las instrucciones de embarque son esenciales para garantizar que el café sea exportado de manera eficiente y sin contratiempos. (Manual de exportación de Costa Rica, 2022)

Panorama del café de exportación.

El café es, sin duda, uno de los productos más relevantes en el comercio internacional, ocupando el segundo lugar entre los más exportados. Actualmente, millones de personas dependen de su cultivo, producción y comercialización para generar ingresos, lo que contribuye al desarrollo económico y social de los países exportadores. No obstante, es fundamental que tanto productores como exportadores se mantengan informados sobre las tendencias en la producción y el consumo

de café, tanto a nivel nacional como global, para seguir siendo competitivos en el mercado internacional.

Un estudio publicado en el periódico La República señala que, en el último año, los precios del café han mostrado una tendencia a la baja. Esto se debe al aumento en las exportaciones de Vietnam, país que, según la Organización Internacional del Café (OIC, 2020), se ha consolidado como el segundo mayor productor mundial y el principal exportador del grano. Esta situación ha afectado las exportaciones de café arábica de países como Colombia y Brasil, quienes además enfrentan altos costos en el sector de la caficultura.

Según el OIC (2025) s.f,

Las exportaciones mundiales de café se cifraron en 12,23 millones de sacos en febrero de 2025 en comparación con los 11,34 millones de sacos correspondientes a febrero de 2024. Las exportaciones en los cinco primeros meses del año cafetero 2024/25 (octubre de 2024 a febrero de 2025) disminuyeron un 2,7 %, cifrándose en 54,86 millones de sacos en comparación con los 56,36 millones de sacos del mismo período en 2023/24. Las exportaciones de Arábica en el período de 12 meses que acabó en febrero de 2025 se cifraron en 85,91 millones de sacos, en comparación con 77,29 millones de sacos el año pasado, mientras que las exportaciones de Robusta se cifraron en 50,69 millones de sacos, en comparación con 51,46 millones de sacos el año pasado. (párr.3)

Principales países exportadores de café.

Costa Rica es un país con un territorio reducido, pero aprovecha sus tierras fértiles para destacarse como exportador de productos agrícolas con gran demanda en el mercado internacional. Entre su amplia oferta agrícola, sobresale el café gourmet o especializado.

Dentro del comercio global del café, existen distintos enfoques entre los productores: mientras algunos países priorizan la cantidad, Costa Rica se enfoca en garantizar la calidad de sus cultivos. Actualmente, según datos del ICAFE, el país representa solo el 0,9% de la producción mundial de café; sin embargo, su calidad es ampliamente reconocida en los mercados europeos y norteamericanos.

Según un informe que se realizó en el 2024 por parte del autor Merino (2024), cada día se consumen 2000 millones de tazas de café en muchos rincones del mundo, pero son solo dos países (Brasil y Vietnam) concentran la mitad de la producción y comercialización global del grano del que deriva esta bebida, que a su vez es la tercera bebida más consumida del mundo por tan solo detrás del agua y del té. La demanda de café se ha disparado desde los años noventa y su consumo sigue aumentando entre 2% y un 2.5% anualmente de la mano de la urbanización y el aumento del poder adquisitivo en regiones en desarrollo.

Tabla 6. Principales países exportadores

Principales países exportadores en 2024	
Países	Cuotas global grano
Brasil	27%
Vietnam	17%
Colombia	8%
Indonesia	6%
Uganda	4%
India	3%

Fuente: Merino (2024)

Se observa que los países que se encuentran en los principales puestos tanto en la línea de exportación y producción son prácticamente los mismos los datos suministrados indican que grandes productores como es el caso de Brasil también se han convertido en principales consumidores de su producción interna de café y la cantidad sobrante va destinada a la exportación.

El país que más reporta los mayores volúmenes de exportación de café es Brasil que es el responsable del 29% de la producción y el 27% de las ventas. Durante la época colonial fueron los portugueses quienes introdujeron la planta del café en el país brasileño, El cultivo de café se expandió por Brasil especialmente durante el siglo XIX, fagocitado por la demanda europea y a la esclavitud y durante el último siglo y medio el país latinoamericano ha sido el gran dominador del mercado (Merino, 2024).

Así mismo, una historia muy distinta es la de Vietnam, el segundo en la lista de grandes exportadores con el 17% de las ventas globales, que se ha centrado en la producción de café robusta. Con el doble de cafeína que la variedad arábica y un sabor más amargo, es también una clase más

barata, productiva y resistente a las plagas y altas temperaturas. Por ejemplo, este tipo de café se usa para el café instantáneo.

Por otro lado, el café producido en Costa Rica no representa más de un 1% del total de café de exportación a nivel mundial y apenas un 0,9% de producción, a pesar de ello, este producto cuenta con altos estándares de calidad especialmente si se trata de un grano producido en la Zona de los Santos, esta zona cuenta con el mejor café del mundo y se especializa en Coffe Arábica, lo que permite que Costa Rica sea considerado como un país exportador de un producto de calidad también llamado como café gourmet.

Instituciones que intervienen en el proceso de exportación del café.

Existen diversas instituciones públicas como lo son: el Instituto del Café de Costa Rica, el Ministerio de Agricultura y Ganadería y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica las cuales juegan un papel importante en la exportación de café, debido a que, regulan procesos como las notas técnicas, los procesos referentes al cultivo y todos los trámites necesarios para la exportación.

ICAFFE.

ICAFFE es una institución pública de carácter no estatal, fundada en 1933 como rectora de la caficultura costarricense que cuenta con el objetivo de promover un modelo de producción único y equitativo entre los productores, beneficiadores, tostadores y exportadores nacionales apoyando la producción y comercialización del café. También se encarga de investigar y desarrollar tecnología agrícola e industrial y aprobar precios mínimos que debe pagar el beneficio de café al productor de este. ICAFFE (s.f.)

De acuerdo con el Manual de Exportación de Costa Rica (2022) “se establecen los requisitos que se deben cumplir para la inscripción ante ICAFFE:

- Solicitud original escrita dirigida a la Unidad de Asuntos Jurídicos. Dirigir la carta a la jefatura del departamento legal

- Esta solicitud debe ir firmada por el solicitante, en el caso de las personas físicas, con fotocopia adjunta y legible del documento de identidad. En el caso de las personas jurídicas, debe ir firmada por el o los representantes legales de la organización, aportando fotocopia de los documentos de identidad y la certificación en original de la personería jurídica con un periódico de emisión no mayor a un mes.
- Localización exacta de oficina o instalaciones e indicar medios de comunicación que se tengan
- Llenar formulario de autorización en la referente a la presentación única de documentos.
- Poseer bienes inscritos o aportar una garantía de acuerdo con los parámetros establecidos por el ICAFE; esto como garantía de cumplimiento.
- Estar al día con las obligaciones ante la CCSS.”

Ministerio de Agricultura y Ganadería.

De acuerdo con Ministerio de Agricultura y Ganadería (s.f.),

Es una institución que ayuda a impulsar la dignificación de las familias rurales de pequeños y medianos productores de los territorios rurales, promoviendo el desarrollo de capacidades técnicas y de gestión empresarial en los sistemas productivos y en las organizaciones agropecuarias, que promuevan la competitividad, equidad y sostenibilidad social, económica y ambiental de la actividad agropecuaria.

Así mismo, se menciona que la persona interesada en el proceso de inscripción debe de estar atenta al número en que finaliza su cédula ya que de eso depende el mes de su inscripción, además de “cumplir los siguientes requisitos:

- Presentar la cédula de identidad vigente o documento de identificación migratorio para extranjeros (DIMEX).

- Presentar el informe registral que permita corroborar la información de ubicación de la finca, propietario, medida junto a una declaración jurada donde indique el área de la actividad productiva principal.
- En caso de que la finca en producción no sea propiedad del productor, se deberá acreditar la condición de uso y proporcionar:
 - ✓ Nombre del propietario registral
 - ✓ Prueba del negocio jurídico que existe entre el productor y el dueño registral, sea declaración jurada o contrato.

PROCOMER.

Esta es una entidad que brinda apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en Costa Rica. Esta organización tiene como finalidad diseñar y coordinar programas relativos a exportaciones e inversiones, promover y proteger los intereses comerciales del país en el exterior y de esta manera el facilitar los procesos de exportación, compra e inversión para las empresas locales y también para entidades internacionales. (PROCOMER, s.f.).

Acuerdos Internacionales

Actualmente los acuerdos internacionales juegan un papel fundamental en la promoción del comercio, la cooperación y el desarrollo entre naciones. De acuerdo con la página principal del Ministerio de Economía y Finanzas (s.f),

Los acuerdos internacionales son una convención o contrato celebrado entre dos o más países y/o organizaciones internacionales con personería jurídica internacional, por el cual se regulan intereses mutuos. Puede tener los más variados objetos: alianza, paz, neutralidad, unión, garantía, límites, intereses económicos y comerciales o aduaneros. (párr.1)

Tratado de Libre Comercio

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) son firmado por los gobiernos para construir aéreas de libre comercio, despojadas de aranceles, barreras tributarias y otros mecanismos proteccionistas,

permitiendo así el libre ejercicio comercial entre sus territorios. De forma tal, el TLC tiene gran relevancia por ser Medio Oriente una nueva ventana para el comercio de Costa Rica. Según el Ministerio de Economía y Finanzas de Perú (s.f), menciona que,

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio. (párr.1)

No solo se benefician de la exportación quienes venden directamente productos costarricenses en el exterior, sino también las empresas que producen los viene que luego son exportados por las comercializadoras. Además, las compañías venden insumos, servicios y materias primas a estas empresas también se ven favorecidas. Igualmente, la eliminación de barreras al comercio entre países del acuerdo brindad nuevas opciones a los consumidores.

Tratado de Libre Comercio Costa Rica- EAU

El Acuerdo Integral de Asociación Económica entre Costa Rica y los Emiratos Árabes Unidos (CEPA), firmado el 17 de abril de 2024 e iniciado desde el 1.º de abril de 2025, marca un punto importante en la política comercial costarricense al ser el primer tratado de libre comercio suscrito con una nación del Medio Oriente. Este acuerdo busca fortalecer los lazos económicos y comerciales entre ambos países mediante la eliminación progresiva de aranceles, la promoción de la inversión extranjera directa y el acceso preferencial a mercados estratégicos. Según Dr. Thani bin Ahmed Al Zeyoudi, (2024):

Nuestro Acuerdo Integral de Asociación Económica con Costa Rica está destinado a iniciar una nueva era productiva de colaboración económica entre nuestras naciones. Costa Rica es una de las historias de crecimiento más impresionantes de la región, con una economía diversificada e impulsada por los servicios y que ha ganado reconocimiento por su compromiso con la sostenibilidad y la innovación.

También es una de las economías de América Latina más favorables para la inversión y, al igual que los Emiratos Árabes Unidos, comprende el papel que puede desempeñar el comercio abierto y basado en reglas para generar nuevas oportunidades para nuestros sectores privados. (parr.7)

CEPA (Comprehensive Economic Partnership Agreements)

En cumplimiento de los objetivos económicos de los Emiratos Árabes Unidos, se está fortaleciendo los lazos internacionales con países de todo el mundo para consolidar la posición como un centro global de comercio y logística. La firma de Acuerdos de Asociación Económica Integral (CEPA, por sus siglas en inglés) es clave para alcanzar esta meta. Los EAU firmaron su primer acuerdo bilateral de comercio con la India el 18 de febrero de 2022 y tienen como objetivo profundizar sus relaciones con socios estratégicos a nivel mundial. Esta iniciativa forma parte de los “Proyectos de los 50”, una serie de audaces propuestas que impulsan la próxima fase de desarrollo sostenible del país. UNITED ARAB EMIRATES MINISTRY OF ECONOMY (s.f). Así mismo, de acuerdo con PROCOMER (2025):

El CEPA representa un hito en la política comercial de Costa Rica al abrir las puertas a un mercado con un alto poder adquisitivo (PIB per cápita de alrededor de \$52 mil) y fortalecer la cooperación económica entre ambas naciones. Este acuerdo facilita el comercio de bienes y servicios, crea condiciones favorables para la inversión extranjera y fomenta la colaboración en sectores como energías renovables, tecnología y agroindustria. Asimismo, refuerza la posición de Costa Rica como un socio estratégico en el Medio Oriente y amplía las oportunidades de internacionalización para las empresas nacionales. (párr.5)

Requisitos generales de exportación

Para exportar desde Costa Rica, es necesario cumplir con los siguientes requisitos: primero, registrarse como exportador en PROCOMER para iniciar el proceso de exportación, que es

sencillo. Luego, se debe obtener un Certificado de Origen, el cual es verificado y certificado por la Unidad de Origen para confirmar el origen de las mercancías. Además, es imprescindible presentar toda la documentación relevante para la exportación incluyendo permisos y licencias para la comercialización del producto. Dependiendo del tipo de productos a exportar, puede ser necesario presentar documento adicional. Finalmente, la empresa determinara la logística de la operación de exportación. De acuerdo con SFE (2025) menciona que:

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

A continuación, se detallan los requisitos necesarios para poder inscribirse ante la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica: PROCOMER (s.f)

1. Presentar cédula jurídica a cédula física.
2. Ingresar a la página de: www.PROCOMER.com.
3. Ingrese a VUCE 2.0
4. Crear una cuenta en VUCE 2.0
5. Completar el Formulario de Registro
6. Para realizar el registro de exportador presione la opción “REGISTRO DE EXPORTADOR”.
7. Indique el Tipo y Número de identificación de la empresa o persona que desea registrar.
8. Completar el formulario de registro con los datos generales de la empresa que desea registrar.

El exportador tiene la responsabilidad de conocer los procesos y requisitos fitosanitarios del país de destino y presentar un documento oficial que los especifique. Se puede acceder al sistema de consulta de requisitos fitosanitarios de exportación hacia el país de destino. Si no se encuentran los requisitos para el producto en cuestión, se debe solicitar un permiso de importación

y exportación con el objetivo de hacer más dinámica la industria y proponer soluciones prácticas para todos los empresarios del país.

Factura Comercial

La factura comercial debe contener información tanto del exportador como del consignatario incluyendo el nombre de ambas empresas, dirección, país y contacto con su respectivo número telefónico. Además, es necesario incluir una descripción de la mercancía con su peso, volumen, código, costo unitario y también el costo total. La factura es un documento primordial y que también debe especificar Incoterm pactado por ambas partes en la negociación, tal como el seguro y el transporte.

Es obligatorio expedir una factura comercial dirigida al cliente que cumpla con todos los requisitos legales. Para ello, debe incluir consecutivo y periodo de facturación. Menciona Sicex (2022) que los requisitos son:

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

Manifiesto de Carga

Este documento, que recopila toda la carga de un buque ordenada por conocimiento de embarque (B/L) y clasificada por destino, sirve para identificar la mercancía de cada consignatario. El consignatario marítimo emite este documento una vez que la mercancía ha sido cargada en el buque. No existe un modelo específico para este documento, ya que naviera utiliza su propio formulario. Normalmente, se elabora un manifiesto para cada destino de la carga como lo indica Garcia (2022),

El manifiesto de carga es un documento legal expedido por la empresa transportadora con la que se contrata el servicio de transporte, y es el que ampara las mercancías ante las distintas autoridades, cuando se movilizan por carretera. Este documento tiene una lista de las mercancías que constituye el cargamento de la nave, aeronave y demás vehículos de transporte de su llegada o salida al territorio aduanero. (párr.1)

Lista de Empaque

La lista de empaque permite identificar el embarque y todos sus elementos, como la forma de embalaje, cantidades, pesos, marcas, medidas series y partes. Esto contribuye a mejorar los controles y revisiones aduaneras durante las labores de embarque y desembarque y ayuda a corregir cualquier daño o faltante durante el traslado de la mercancía e ingreso a almacén. Una copia de este documento debe ser entregada directamente al consignatario (transportista) para verificar los contenidos del embarque recibido. Menciona el autor Mones (2024),

La lista de empaque, también conocida en inglés como packing list, nos sirve para tener un respaldo de las mercancías que se han cargado en el contenedor. Es decir, es una lista de todo lo que contiene un tráiler, contenedor o camioneta. Se usa normalmente de modo informal, como documento interno para la empresa logística. (p.1)

DUA

Según la Ley 7557 Ley General y su Reglamento (1995) se menciona que uno de los documentos más significativos a la hora de realizar una exportación de mercancías es la declaración aduanera. El DUA estipulado en el artículo 343 y 343, cita que la declaración aduanera deberá ser tramitada de forma electrónica, esta acción llevada a cabo por el agente aduanero o por el exportador de la mercancía. A continuación, se menciona la información que se debe especificar en el DUA (pp. 375- 376)

- a) Identificación del consignatario y transportista.

- b) Identificación de la declaración y aduana de salida.
- c) Identificación del puerto de embarque, país y puerto de destino de la mercancía y el vehículo que efectuara el transporte.
- d) Descripción de la mercancía. Se debe estipular el número de bultos, peso, precio y la clasificación arancelaria de las mismas.
- e) Identificar el lugar de despacho de las mercancías.
- f) El valor FOB de la mercancía. g) Valor del seguro
- h) Identificación del régimen aduanero al que corresponde

Se puede presentar la declaración anticipada, la cual según la Ley General de Aduanas y sus reglamentos, en el artículo número 112 se menciona que se podrá utilizar siempre y cuando se cumpla lo estipulado en la Declaración Aduanera y cuando el proceso de exportación no se hubiese iniciado. Por otra parte, el manifestante debe conocer la información presentada en la Declaración Aduanera y suministrar información correspondiente al transporte, tal como, los datos de la unidad de transporte, transportista y las fechas en las cuales la mercancía deberá salir del país. (p. 72)

Embalaje

El objetivo principal de embalar es proteger al producto en todo el proceso de trazabilidad, ya que pueden existir accidentes en el transporte o bien en el almacenamiento. Por otra parte, es necesario conocer las características de la mercancía porque en algunas ocasiones se utiliza un contenedor consolidado y esto puede provocar algún tipo de contaminación en el producto, ya que existen ciertos materiales que no se pueden mezclar. De igual forma, el autor Martínez (2021) menciona que,

El embalaje es el complemento al proceso logístico, dado que permite adicionalmente proteger aún más el producto, pero principalmente su función es facilitar la manipulación de la carga y optimizar el almacenamiento, tanto en la bodega como en su transporte. Contar con un sistema de empaque y embalaje que garantice el excelente estado del producto, minimice espacios y reduzca costos logísticos es una de las estrategias que hace a las empresas modernas más rentables y competitivas en el mercado. (p.3)

De acuerdo con el Manual de Exportación Costa Rica (2022), para exportar café se utilizan distintas formas de embalaje, entre las cuales se encuentra el empaque en sacos de yute para 69 kilogramos siendo esta la más utilizada. Además, se dispone de sacos herméticos y empaque a granel en *big bags* de 1 tonelada. Otra opción es el empaque al vacío, que se da cuando se exportan lotes de café especial entre 15 y 30 kilogramos, el cual se utiliza para garantizar la conservación de la calidad del café por un periodo más prolongado de tiempo. Todas estas bolsas son empacadas en cajas de cartón con la información de la marca del café para luego ser exportadas. (p.20)

Figura 6. Empaque al vacío de café.



Manual de Exportación Costa Rica (2022).

Requisitos para exportar Café a Medio Oriente

El mercado del café en Medio Oriente ha ido en constante crecimiento y de manera muy acelerada en términos de importaciones, esto gracias a que la generación más joven de esta población ha ido liderando el aumento de la popularidad de los cafés especiales. Aunque la cultura del café en la región de medio oriente se diferencia de gran manera de la de sectores como América del Norte, África, Europa o Australia, los países y entidades que están interesados en exportar café en el mercado árabe deben entender las diferencias culturales para tener éxito en esas exportaciones. Según COMEX (2023),

En el marco de este proceso de negociación, los Emiratos Árabes Unidos han expresado su interés en negociar reglas de origen relativamente flexibles. En ese sentido, han planteado una propuesta de regla de origen general, que se cumpliría

ya sea cuando el proceso productivo implique un salto desde otras partidas arancelarias donde clasifican las materias primas importadas de terceros países, hacia la partida donde clasifica el producto en cuestión. (párr.4)

- Se permite utilizar materias primas importadas de terceros países, siempre y cuando estos materiales clasifiquen en una subpartida arancelaria diferente (es decir, un cambio de subpartida -seis dígitos-);
- Se permite el proceso de tostadura y mezcla del café, a partir de café importado de terceros países
- Se permite utilizar materias primas importadas de terceros países, siempre que el valor de contenido calificador sea igual o mayor al 35%.”

En el texto se describe la postura de los Emiratos Árabes Unidos en un proceso de negociación comercial, destacando su interés en establecer reglas de origen flexibles. La propuesta específica sugiere que un producto cumplirá con la regla de origen si el proceso de producción implica un cambio de clasificación arancelaria de las materias primas importadas a la clasificación del producto final. Este enfoque podría facilitar el comercio al permitir una mayor flexibilidad en la utilización de materias primas de diferentes orígenes.

Declaración de Aduanas

Este documento es presentado ante las autoridades aduaneras a través del agente aduanal, una persona física que tiene la autorización para promover el despacho de mercancías en los diferentes regímenes aduaneros. Además de acuerdo con Martínez (2022),

Una declaración aduanera es un documento mediante el cual el exportador o importador determina el régimen aduanero específico aplicable a las mercancías. Además, de determinar los impuestos a pagar. Esto se declara a través de la clasificación arancelaria de los productos y el fin económico que se les destinará. En otras palabras, es un documento en donde se clasifican las mercancías y toda la información relacionada a ellas que salen o ingresan al territorio nacional. (párr.3)

Una vez que el café está empacado y etiquetado, está listo para enviarse. Al realizar envíos internacionales de café, se deberá presentar un formulario de declaración de aduanas ante la Oficina

de Aduanas y Protección Fronteriza. Es importante tener en cuenta que el valor de un envío de café para fines aduaneros se basa en el precio de compra del café, no en el coste de envío, esto significa que, incluso si solo exporta una pequeña cantidad de café. El formulario de declaración de aduana incluirá el valor de su envío y cualquier tarifa aplicable; por otro lado, los aranceles a las exportaciones de café varían según el país de destino.

Preferencias del mercado de Medio Oriente

El mercado de Medio Oriente se ha caracterizado por su diversidad cultural y económica, lo que influye significativamente en las preferencias de cada uno de los consumidores. Desde la demanda de productos de lujo hasta la creciente inclinación por bienes sostenibles y tecnológicos, las tendencias de consumos en esta región del mundo reflejan una mezcla única de tradición y a su vez de modernidad. Comprender esta preferencia es crucial para cada una de las empresas que busque expandirse y a su vez exportar productos para así tener éxito en uno de los mercados más dinámicos y crecientes del mundo.

Las preferencias del mercado de café en Medio Oriente están influenciadas por una tradición cultural y una creciente demanda de productos de alta calidad. Los consumidores actualmente muestran un interés creciente por los cafés especiales y de origen único, valorando la calidad y los perfiles de un sabor más sofisticados. La cultura de las cafeterías está en un auge, especialmente en países como los Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudita, donde las cafeterías modernas y especializadas ofrecen ambientes acogedores y con opciones personalizadas para cada uno de sus visitantes. Según la Cámara de Comercio Árabe Colombiana (CCAC, 2023),

La demanda de café de especialidad en Oriente Próximo es alta, y la región está experimentando un auge en la apertura de modernas y atractivas cafeterías, así como en la presencia de tostadores y micro tostadores especializados. Aunque la cultura cafetera en la región difiere de la de América del Norte, Europa o Australia, el café de calidad está configurando un nuevo y próspero mercado con un potencial de 320 millones de paladares para conquistar con los cafés de todo el mundo.

El mercado de Medio Oriente presenta una combinación única de tradición y modernidad que influye en las preferencias de los consumidores. La creciente demanda de productos de lujo,

sostenibles y tecnológicos refleja la diversidad cultural y económica de la región. En el caso particular del mercado de café, esta experimentado un auge significativo, con un interés creciente por cafés especiales y con un origen único. Las empresas buscan tener éxito en este dinámico mercado y para esto deben comprender y adaptarse a estas preferencias y aprovechar la oportunidad de conquistar este prospero mercado con productos de calidad y sostenibles.

Nicho de mercado

El café en Medio Oriente no solo es una bebida popular, sino también que es un elemento cultural profundamente arraigado en la vida cotidiana en los consumidores, el café ha sido una parte integral en la cultura de esta región, con rituales y costumbres que datan de siglos atrás. Sin embargo, en los últimos años, ha habido un auge en la de demanda de cafés especiales y de alta calidad, especialmente entre la población joven y urbana. Este cambio en las preferencias ha llevado a la construcción de cafeterías modernas y especializadas, además la creciente clase media y el aumento de poder adquisitivo han contribuido a la expansión del mercado de café, creando oportunidades lucrativas para los productos y distribuidores alrededor del mundo.

La importancia cultural del café para el país es evidente en la inauguración del Museo del Café en Dubái, donde se recoge todo tipo de información sobre el origen de este producto, su presencia en Oriente Próximo a lo largo de la historia y los rituales del café más populares de la región. Con un estilo de vida acelerado y una sociedad multicultural muy activa, hay que asegurar que el café esté disponible en cualquier momento y en cualquier lugar de Dubái, es crucial, por lo que las cafeterías han adoptado medidas innovadoras como cafeterías de autoservicio y entrega con drones. (CCAC, 2023)

La profunda conexión que se ha establecido culturalmente de Dubái con el café, subrayada por la inauguración del Museo del Café ya que este museo no solo celebra el origen y la historia del café en Medio Oriente, sino también los rituales asociados a su consumo. En una ciudad con un estilo de vida donde cada vez es más acelerado la disponibilidad constante de café es esencial. Por ellos, las cafeterías han implementado soluciones innovadoras como cafeterías de auto servicio y entrega de drones, asegurando que el este accesible en todo momento y lugar.

En general, los consumidores de Oriente Próximo están dispuestos a probar diferentes variedades de café, procesamientos y métodos de preparación en la nueva tendencia de café de especialidad en la región. Entre las preferencias de los consumidores se encuentran el café de Brasil y Etiopía, así como el espresso y el latte español. El café se consume tanto en casa como fuera de ella, y en países como Arabia Saudí, la flexibilización de las normativas ha permitido que los establecimientos de hostelería ya no segreguen a los clientes por género, lo que ha llevado a un mayor enfoque social del consumo de café en la región, donde se considera una bebida ritual durante las visitas a amigos y familiares. (CCAC, 2023)

La tendencia del café de especialidad en Medio Oriente ha hecho que los consumidores muestran una apertura hacia diversas variedades y métodos de preparación donde las preferencias incluyen cafés de países que producen un café de excelencia, así como tipos de bebidas muy exclusivas, el consumo de café se realiza tanto en el hogar como en establecimientos y en países como Arabia Saudita, la flexibilización de las normativas ha permitido que los locales comerciales no segreguen a los clientes. Esto ha fomentado un enfoque más social del consumo de café.

Preferencia de café.

En la actualidad el café de especialidad esta ganado popularidad en Medio Oriente, se puede observar un aumento en el interés de los consumidores locales por el café de mayor calidad. En ciudades como Dubái están emergiendo como centros clave para esta tendencia, impulsadas por el crecimiento económico y la innovación. Esto se refleja especialmente en el Reino de Arabia Saudita, donde se encuentra una comunidad cafetera próspera y sólida, formada por una nueva generación de consumidores que tienen gran aprecio por los sabores únicos y la meticulosa elaboración del café. Según CCAC (2023),

El mercado del café de especialidad en Oriente Próximo ha sido liderado por pioneros de la industria durante los últimos años. La región cuenta actualmente con más de 70 tostadores especializados solo en los Emiratos Árabes Unidos, un número similar en Arabia Saudita y un macrocentro logístico de 7.500m² exclusivo para el café en la zona franca del puerto de Dubái. (párr.3)

Consumo de café.

El café ha encontrado un lugar privilegiado en la vida diaria de las personas en Medio Oriente, no solo como una bebida energizante sino también como un símbolo de hospitalidad y un elemento central en la vida social de las personas de esa región. Este fenómeno ha llevado a que cada vez el consumo de esta bebida sea más grande esto gracias a la apertura turística y comercial que ha tenido esta región con el mundo en los años anteriores, ya que cada vez que llega un turista pide una taza de café y gracias a esto, el café se ha ido influyendo en la dieta de esta región. Según COMEX (2023),

Las ventas de bebidas calientes se dan, principalmente, a través del canal al por menor; únicamente un 19,6% de las ventas se realizan a través de los servicios de comida. En el canal al por menor, las ventas de café totalizaron 8.034 toneladas durante 2022, con un valor de 953 millones AED¹. En el canal de servicios de comida, las ventas de café alcanzaron un volumen de 2.362 toneladas. El mercado de bebidas calientes en venta al detalle es dominado por Nestlé Middle East (22,3% del mercado); Unilever Gulf (18,8%); Alokozay Tea International (4,9%) y Lavazza SpA (4,8%). Específicamente en el subsector de café, las ventas se concentran en café instantáneo y café molido, como se desprende del cuadro a continuación.

En la siguiente tabla se explica brevemente las ventas en tipos de café que se importaron a Emiratos Árabes Unidos entre los años 2018-2022 además demostrar la diferencia que existe entre estos:

Tabla 7. Ventas en tipo de café

**Emiratos Árabes Unidos: ventas de café, al detalle
2018 - 2022**

	Toneladas métricas				
	2018	2019	2020	2021	2022
Café instantáneo	4.198,9	4.385,0	4.394,1	4.437,8	4.410,1
Café molido	2.687,8	2.871,4	3.246,6	3.302,7	3.296,2
Granos de café	274,5	288,4	309,6	317,8	327,3
Ventas al detalle	7.161,3	7.544,8	7.950,3	8.058,3	8.033,7

Fuente: COMEX (2023).

World of Coffee Dubái

El World of Coffee Dubai es la feria commercial mas importante de Medio Oriente, organizada por la Specialty Coffee Association (SCA). Se celebra en el Dubai World Trade Center y está diseñada para conectar a productores, fabricantes, importadores y exportadores del café de todo el mundo. De acuerdo con Alzakary, Ali (2024),

Ahora en su undécimo año a nivel mundial, World of Coffee continúa fortaleciendo su posición como la feria líder para los profesionales del café. Con su vibrante ambiente, sus ricas oportunidades de networking y su enfoque en el futuro del café, la edición de 2025 promete ser la más emocionante hasta ahora. (párr.8)

SIAL Middle East

El SIAL Middle East es una de las ferias comerciales más importantes de la región MENA (Medio Oriente y Norte de África), especializada en los sectores de alimentos, bebidas y hospitalidad. Se celebra anualmente en Abu Dhabi, Emiratos Árabes Unidos, y forma parte de la red global de ferias SIAL, reconocida por conectar a los principales actores de la industria alimentaria a nivel mundial. De acuerdo con el UNITED ARAB EMIRATES MINISTIRY OF ECONOMY:

Uno de los eventos más grandes de su tipo en la región, SIAL Oriente Medio es una plataforma para conocer compradores de calidad en un entorno comercial favorable. Como lugar de encuentro anual para más de 17.000 expositores de casi 120 países y más de 700.000 visitantes, facilita las conversaciones cara a cara entre los principales actores del sector, lo que permite la creación de redes, ventas directas y relaciones. (párr.1)

Limitantes para la exportación de Café

La exportación de café enfrenta diversas limitantes que pueden afectar su éxito en el mercado internacional. Entre los principales factores se encuentran las fluctuaciones en los precios internacionales del café, que pueden ser influenciadas por la oferta y demanda global, así como por

las condiciones climáticas en los países productores. Además, las barreras arancelarias y no arancelarias impuestos por los países importadores pueden incrementar los costos y así complicar el acceso a ciertos compradores.

La calidad del café es otro aspecto crucial en el mercado ya que este debe cumplir con ciertos estándares exigidos por los consumidores y regulaciones internacionales. La infraestructura y logística también juegan un papel importante dentro de este mercado, ya que la falta de instalaciones adecuadas para el almacenamiento y transporte puede afectar la frescura y calidad del producto. Por último, factores como la sostenibilidad y prácticas agrícolas están ganando relevancia ya que los productores deben adaptarse a estas demandas para mantenerse competitivos. Así mismo, de acuerdo con Errico (2023), “Cada finca de café se enfrenta a múltiples crisis simultáneas, como bruscas oscilaciones de temperatura y precipitación, una mayor incidencia de las plagas de hongos e insectos y el encarecimiento de pesticidas y fertilizantes.”

El café de Tarrazú es conocido mundialmente por su calidad y sabor distintivo, al este café intentar ingresar al mercado de Medio Oriente enfrenta varios desafíos que pueden afectar su inclusión a esta zona del mundo. A pesar de la creciente demanda de café en esta región, los productores de Tarrazú deben superar barreras y obstáculos significativos, que incluyen regulaciones y certificados, costo de transporte, preferencias del mercado, competencia, diferencias culturales, oferta y demanda del dólar, como menciona (Solano 2024),

La estabilidad financiera de los productores tiene una fuente más que inesperada: la apreciación del colón, o sea, el abaratamiento del precio de los dólares, que, en las condiciones actuales, ha significado una disminución drástica en los ingresos de los productores, situación propia de economías con fortaleza económica, donde los precios internacionales no son la fuente central del problema. (par.5)

Para finalizar, es esencial comprender las limitaciones que enfrenta la exportación de café, incluyendo factores climáticos, producción del grano, barreras comerciales, procesos logísticos y prácticas agrícolas. Mejorar estos aspectos permitirá fortalecer la competitividad comercial y abordar los problemas actuales en la exportación de café. Al hacerlo, se podrán generar mejores oportunidades comerciales y expandir el alcance internacional del café, beneficiando a los productores y satisfaciendo la demanda del mercado.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque Cualitativo

Para Hernández *et.al* (2020), la investigación cualitativa estudia: fenómenos de manera sistémica. Sin embargo, en lugar de comenzar con una teoría y luego “voltear” al mundo empírico para confirmar si esta es apoyada por los datos y los resultados, el investigador comienza el proceso examinando los hechos en sí y revisando los estudios previos, ambas acciones de manera simultánea, a fin de generar una teoría que sea consistente con lo que está observando que ocurre. (p. 7)

A lo citado Hernández *et.al* (2020) agregan: “se plantea un problema de investigación. Va enfocándose paulatinamente. La ruta se va descubriendo o construyendo de acuerdo con el contexto y los eventos que ocurren conforme se desarrolla el estudio.” (p. 7)

De igual forma los autores Hernández *et. al* (2020) sostienen que:

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

Con el objetivo de contar con una mayor perspectiva del caso, se observa el comportamiento y el análisis de un grupo de personas en dos ámbitos comerciales distintos, pero unidos por el comercio internacional. Dentro de estos está el sector logístico costarricense, que comentará sobre las experiencias de exportación de café, así como toda la población participe de los procesos aduaneros, permitiendo obtener la información para mayor retroalimentación del tema.

Diseño (Cualitativo)

La investigación cualitativa, sin dejar de apegarse al método científico, tiene sus propias características y estas determinarse por el problema de investigación, los objetivos planteados, la metodología implementada, entre otros. También la visión y la formación del investigador es un

aspecto que influye en el diseño y desarrollo del estudio. Según Hernández *et.al* (2020), “cada estudio cualitativo es por sí mismo un diseño de investigación. Es decir, no hay dos investigaciones cualitativas iguales o equivalentes”. (p.492)

Fenomenología Empírica

Se describe que “el investigador trabaja directamente con los participantes y la esencia de la experiencia compartida Donde también se apoya en la temporalidad, especialidad, corporalidad y la racionalidad o la comunidad”. (Hernández, 2020). Entonces se puede decir que la investigación tendrá un diseño de fenomenología empírica, ya que se pretende recolectar información de las personas encargadas de la recolección y la exportación de café.

Investigación Acción

Según Hernández *et.al* (2020) la investigación cualitativa “se origina a partir de una problemática más amplia en la que existen muchos elementos entrelazados que se contemplan conforme avanza, es decir, requiere de cierto tiempo para la acumulación de la información que brinde nuevos enfoques, los cuales en algún momento pueden llegar a cambiar la perspectiva inicial de la investigación.” (p.520). Además, se basa en comprender y resolver temáticas específicas vinculadas a un ambiente, grupo, programa, organización o comunidad, así como guía de toma de decisiones para proyectos, procesos y reformas estructurales.

Interaccionismo interpretativo

Se basa en la investigación social que comprende cómo las personas interpretan y dan significado a sus experiencias y acciones por medio de la interacción social. Se estudia cómo los individuos interactúan y cómo esto influye en sus percepciones y comportamientos. Finalmente analiza los problemas individuales que están relacionados con el aspecto social, esto lo convierte en una herramienta útil para el estudio de caso.

Población y Muestra

Población

El autor Condori (2020) menciona que la población es el conjunto de “elementos accesibles o unidad de análisis que pertenecen al ámbito especial donde se desarrolla el estudio.” (p.3). El conjunto de personas u objetos que se desean conocer en la investigación pueden estar constituidos por personas, animales, registros, entre otros, lo que también hace referencia al concepto de población.

Muestra.

Es un subconjunto en que se realizará la investigación, existen procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra. Según Hernández *et.al* (2020) “la muestra es un subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de esta, si se desea generar resultados.” (p.196). Así mismo, la investigación cuenta con un tipo de muestra no probabilística que, de igual manera Hernández lo define como el “subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación.” (p.200). La muestra de estudio estará conformada por personas expertas en la exportación, logística y producción del café en el periodo 2025.

Muestra cualitativa

Según Hernández *et.al* (2020) “la muestra en la ruta cualitativa es el grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea estadísticamente representativo del universo o población” (p.427). Además, el tamaño de la muestra o números de casos o unidades de muestreo se define a partir de: naturaleza del fenómeno, capacidad operativa de recolección y análisis, entendimiento del fenómeno, saturación de categorías.

Así mismo, de acuerdo con Hernández *et.al* (2020), define como la muestra no probabilística o dirigida al “subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación” (p.200). En este trabajo de investigación el tipo de muestra será por conveniencia ya que la Zona de los Santos es productora de café.

Tabla 8. Muestras de la investigación

# Entrevistado	Puesto	Razón
No 1	Cafetalera Brisas del Campo	Cuenta conocimiento acerca del proceso
No 2	Café Don Ananías	Cuenta con conocimiento acerca del proceso
No 3	CECA	Se encarga del proceso de producción
No 4	PROCOMER	Experto en negocios internacionales
No 5	Departamento de exportación de CoopeDota	Experto en comercio Internacional
No 6	Café Valiente	Proporciona la documentación necesaria para la exportación.
No 7	Distribuidora Espresso S.A	Cuenta con conocimiento del producto
No 8	Doga Coffee	Experto en negocios internacionales
No 9	MIRAZU	Exportador
No 10	CoopeTarrazú	Exportador

Fuente: Elaboración propia.

Unidades de Análisis

Las unidades de análisis son fundamentales para estructurar adecuadamente el planteamiento del problema y comprender el fenómeno investigado. Aunque pueden definirse desde el inicio, también es posible que surjan de manera progresiva a lo largo del proceso. Lo importante es que sean pertinentes y estén alineadas con los objetivos de la investigación, ya que su claridad y precisión permiten obtener respuestas concretas y relevantes.

Así mismo, DeCarlo (2022) menciona que, “Una unidad de análisis es la entidad sobre la que deseas poder decir algo al final de tu estudio, probablemente lo que considerarías como el foco principal de tu estudio” (párr.1).

Instrumentos cualitativos

Entrevistas

La entrevista es una técnica clave de recolección de datos para la investigación, ya que permite obtener información directa y detallada de los participantes. En este estudio, se aplicará a personas dispuestas a colaborar, ya sea de forma presencial o mediante reuniones virtuales. Esto facilitará el acceso a datos relevantes y enriquecidos desde diversas perspectivas. El tipo de entrevista seleccionado es la semiestructurada, la cual combina una guía de preguntas que permite abrir el diálogo para profundizar en los temas planteados.

De acuerdo con George (2023), “entrevista semiestructurada es un método de recolección de datos que se basa en la formulación de preguntas dentro de un marco temático predeterminado. Sin embargo, las preguntas no están ordenadas ni formuladas.” (párr.1.)

Grupos de Enfoque

Los grupos focales constituyen una técnica propia de la investigación cualitativa que permite recolectar información detallada mediante la dinámica grupal. En este método, un conjunto reducido de personas con características o intereses compartidos es reunido para debatir un tema específico. Esta interacción facilita la expresión de puntos de vista diversos, así como la identificación de percepciones y experiencias comunes entre los participantes.

Así mismo Dziak (2024) menciona, “la organización eficaz de un grupo focal implica una planificación cuidadosa, que incluye la definición de los objetivos de la investigación, la selección de los participantes adecuados y la formulación de preguntas perspicaces para obtener retroalimentación significativa”

Proceso de recolección de datos

Para llevar a cabo los capítulos de la presente investigación, se obtendrá información de fuentes primarias como lo son; libros entre los cuales destaca *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* y *Ley General de Aduanas* entre otros. Además, se obtendrá información de tesis que mencionan el café y sus exportaciones en el país. Adicionalmente se recolectará información de sitios secundarios como instituciones, entre estas se encuentra ICAFE, PROCOMER, MAG, con el fin de dar seguimiento a la exportación de café y sus procesos logísticos.

Así mismo el trabajo tiene un enfoque cualitativo con diseño fenomenológico, orientado a comprender las experiencias compartidas por los productores, beneficiadores y exportadores de café. A través de este enfoque, se busca identificar las situaciones comunes que enfrentan en la cadena de valor del café. Además, se busca analizar las oportunidades de mercado que podrían surgir hacia el Medio Oriente y aportar información relevante sobre el crecimiento comercial hacia esa región.

Para finalizar, se realizará un estudio mediante un cuestionario, cuyo objetivo es conocer la percepción de los productores, beneficiadores, exportadores y entidades especializadas en la exportación de café. A través de este cuestionario, se busca entender su conocimiento sobre las nuevas oportunidades de comercio internacional. El cuestionario se aplicará en modalidad de entrevista, lo que permitirá un análisis adecuado de las categorías, enfocado en recolectar información sobre las experiencias de los entrevistados

Fuentes de Información

Fuente Primaria

De acuerdo con Hernández *et al* (2020), las fuentes primarias proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que incluyen los resultados de los estudios correspondientes.” (p.72). Además, se extraerán los participantes involucrados en el proceso de la producción y exportación del café a través de las entrevistas, ya que cuentan con suficiente información y conocimiento en materia del comercio internacional.

Una vez que se conoce a lo que hace referencia la fuente primaria, se selecciona según los fines de la investigación, como en este caso donde se extraerán los participantes involucrados en el proceso de la producción y exportación del café a través de las entrevistas, ya que cuentan con suficiente información y conocimiento en materia del comercio internacional.

Fuente Secundaria

Según Ricardo (2020), “son información de segunda mano. Pueden contener información que ha sido interpretada, comentada, analizada procesada a distancia del original. Las fuentes secundarias generalmente se producen después de que ha ocurrido un evento.” Pese a no ser dato de primera fuente su valor radica en la capacidad de interpretar la información y facilitando la comprensión para que así sea más profunda.

Las fuentes secundarias suelen ser menos costosas y requieren menos tiempo en comparación con las fuentes primarias, que implican la recolección de material original. Sin embargo, tienen algunas desventajas, como la posibilidad de que la información no sea precisa o esté desactualizada. Además, la calidad de los datos puede no ser la más adecuada para ciertos estudios. En conclusión, es importante tener en cuenta estas limitaciones al utilizarlas.

Tabla 9. Cuadro de Unidades

OBJETIVO	UNIDAD	CATEGORIAS	DEFINICION CONCEPTUAL	INSTRUMENTALIZACION
Identificar la demanda del mercado de Medio Oriente para el café costarricense de especialidad, proveniente de la zona de Tarrazú.	Demanda	1. Nicho 2. Preferencias 3. Consumo 4. Competidores 5. Actividades 6. Crecimiento	Según Folloun (2020)” Es la cantidad de bienes y servicios que se adquieren en un determinado mercado de una economía; se comprara poco si el precio es alto, se consumirá mucho si el precio es bajo.” (p.10)	De la pregunta 1 a la 6
Describir los procesos logísticos para la	Procesos	1. Transporte 2. Logística 3. Documentación	Según Rodríguez (2021) “Un proceso es un	De la pregunta 7 a la 11

exportación de café de la zona de Tarrazú hacia el mercado de medio oriente para el 2025		4. Instituciones 5. TLC	conjunto de actividades planificadas que implican la participación de un número de personas y de recursos materiales coordinados para conseguir un objetivo previamente identificado” (párr.1)	
Investigar las posibles limitaciones que posee el mercado costarricense al exportar café para Medio Oriente	Limitaciones	1. Desafíos 2. Financiamiento 3. Tiempo 4. Calidad	Según Marín (2022) “Las limitantes corresponden a aquello que pueda restringir el hacer generalizaciones a partir de los resultados, o son el resultado de los retos no anticipados que surgieron durante el estudio” (párr.1)	De la pregunta 12 a la 15

Fuente: Elaboración propia (2025)

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

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

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

Tabla 10. Unidades y categorías de análisis

Unidades	Categorías
1. Demanda.	<ol style="list-style-type: none">1. Nicho2. Preferencias3. Consumo4. Competidores5. Actividades6. Crecimiento
2. Procesos logísticos.	<ol style="list-style-type: none">1. Transporte2. Logística3. Documentación4. Instituciones5. TLC
3. Limitaciones.	<ol style="list-style-type: none">1. Desafíos2. Financiamiento3. Tiempo

Nota: Elaboración propia, 2025

Unidad de análisis 1: Demanda

Esta primera unidad de análisis tiene como fin la indagación sobre la realidad de las Aduanas de nuestro país en la aplicación de los procedimientos correspondientes a la Ley de Procedimientos de Observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual, para la realización de la presente unidad se tocaron puntos fuertes de la Ley y su aplicación. Al ser una unidad tan importante dada que es derivada de la aplicación real de la Ley, se derivaron las siguientes categorías:

1. Nicho
2. Preferencias
3. Consumo
4. Competidores
5. Actividades
6. Crecimiento

Categoría 1: Nicho

Descripción.

Se conformó la categoría uno de la primera unidad; en la cual se les interrogo a los expertos sobre el nicho de mercado del café en Medio Oriente, con el objetivo de identificar los posibles consumidores.

Lo anterior se respalda con las siguientes respuestas proporcionadas por las personas entrevistadas en la investigación:

- ✓ *“Los consumidores prefieren cafés con perfiles de sabor complejos y únicos, como notas florales, afrutadas o especiadas de igualmente el método de preparación es clave, y los consumidores del Medio Oriente suelen valorar tanto las técnicas tradicionales, como el*

café árabe, como los métodos de preparación modernos, como el café filtrado, el espresso y otros métodos artesanales.” (Entrevistado 1)

- ✓ *“Café de alta calidad que tenga una historia o referencia en la que también existe una relación entre la calidad y el precio. Importante hay que mencionar que son muy clientes muy diferentes a los de Europa o Estados Unidos.” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Aprecian la frescura y el tueste adecuado, la sostenibilidad en la producción, la innovación en sabores y la estética en la presentación del café.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“No necesariamente. Precio es importante.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Origen, historia detrás del productor, sostenibilidad.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“La miel, la variedad, la altura, el cuidado que se le da a los cafetales.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Alta consistencia de la calidad y la trazabilidad.” (Entrevistado 7)*
- ✓ *“Sabores diferentes, estandarización de tamaño.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Ellos lo que valoran es una combinación de calidad, autenticidad y experiencia ya que prefieren granos únicos con perfiles de sabor distinto.” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Trazabilidad, sabor diferenciado. Lujo.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

Como fue comentado por los entrevistados existen características específicas del café que son valoradas por los consumidores del Medio Oriente, donde la demanda depende de la preferencia de sabores complejos que incluyan notas florales, afrutados y de la alta calidad del

grano, así como un tueste adecuado. De la misma manera se hace referencia a el atractivo histórico del café de la Zona y sus técnicas tradicionales.

Dicho esto, en la página principal de Cafestes Gourmet hace referencia a:

Cada taza de café Tarrazú es una obra maestra de sabor y aroma, una sinfonía de notas brillantes y complejas que deleitan los sentidos y elevan el espíritu. Con su acidez brillante, cuerpo sedoso y sabores que van desde frutas tropicales hasta chocolate y caramelo, el café Tarrazú es una experiencia sensorial inigualable. parr.7).

Categoría 2: Preferencias

Descripción.

Se desarrollo la segunda categoría correspondiente a la unidad uno, en la cual se consultó a expertos sobre las preferencias de los consumidores de café en el Medio Oriente. El propósito fue identificar qué tipo de café podría ofrecerse a los futuros consumidores de esta región. A continuación, se presentan las respuestas obtenidas:

- ✓ *“Primeramente El "Café Tarrazú" cuenta con una Denominación de Origen que certifica su procedencia exclusiva de los cantones de Tarrazú, Dota y León Cortés en la Zona de los Santos, Costa Rica. Esta certificación garantiza su autenticidad y calidad y además el Sabor Distintivo esto ya que nuestro café es cultivado a altitudes entre 1.200 y 1.650 metros, el café de Tarrazú desarrolla una acidez elevada y un cuerpo robusto con aromas complejos.” (Entrevistado 1)*

- ✓ *“En café de Tarrazú o de la Región Los Santos, por sus características de altitud, culturales y además buenos procesos agronómicos, presenta muy buenas características físicas y sensoriales que de acuerdo con las notas en las cataciones, es una base fundamental en el momento de la elección por parte de los compradores y no solo en el Medio Oriente.” (Entrevistado 2)*

- ✓ *“La exclusividad y el prestigio asociado al café de Tarrazú hacen que sea una opción preferida en la región.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Reconocimiento de nombre.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“En Medio Oriente sólo conocedores distinguen por región la mayoría sólo por café de Costa Rica.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“La posición, la altitud, los suelos.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Tarrazu cuenta con características geográficas que la diferencia de las demás zonas cafetaleras de Costa Rica, dando notas únicas a café.” (Entrevistado 7)*
- ✓ *“Sabores diferentes, estandarización de tamaño.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Trazabilidad, diversificación, anuencia, innovación, origen, taza y sus atributos.” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Su acidez y facilidad para hacer negocios.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

La Zona de Tarrazú se distingue por sus condiciones geográficas únicas, que la hacen sobresalir frente a otras regiones productoras. Según los participantes, el café se cultiva entre los 1200 y 1650 metros de altitud, lo que, junto a prácticas agronómicas de calidad, contribuye a su alta calidad. Estas condiciones favorecen una acidez brillante, un cuerpo robusto y aromas complejos. Todos estos atributos son altamente valorados por los compradores. La combinación de altitud, clima y manejo agrícola convierte al café de Tarrazú en un producto de excelencia lo que influyen directamente en su preferencia dentro del mercado especializado.

El autor Denominación de Origen Café Tarrazú comenta que:

Su grano se caracteriza por su dureza física, con predominio de granos de tamaño pequeño a mediano, alta densidad aparente y dureza, con una fisura cerrada al

tueste, de un color verde azulado en su estado de reposo y con un contenido de humedad entre el 10 y 12 por ciento, con características organolépticas propias y distintivas con un aroma de bueno a muy bueno, un buen cuerpo, de buena a muy buena acidez y taza. (parr.2).

Categoría 3: Consumo

Descripción.

Con las respuestas brindadas por los entrevistados, surge como tercera categoría el Consumo, el cual es uno de los aspectos generales y claves de la investigación, por lo que se requiere de un estudio previo y detallado. Lo anterior se respalda con las siguientes respuestas manifestadas por las personas de la investigación:

- ✓ *“Según mi criterio los del medio oriente perciben nuestro café como una bebida de alta calidad y prestigio.” (Entrevistado 1)*
- ✓ *“La percepción es de un café de muy alta calidad y que cumple de acuerdo con las normas internacionales en calidades relacionadas con SHB (Strickly Hard Bean) y otros aún mejores.” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Las prácticas sostenibles en su cultivo refuerzan su imagen positiva, posicionándolo como un café premium.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Muy bueno.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“El café de Costa Rica y el de Tarrazú tiene la reputación de ser café de alta calidad.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Que somos uno de los mejores productores de la Zona de los Santos.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“El café de Tarrazu sobre sale por su alta calidad, aun así, no se puede menos preciar la calidad de las demás zonas cafetaleras. Tarrazu es una zona donde la producción*

cafetalera se puede desarrollar a altitudes de hasta los 2000 msnm, dando esto cualidades al café que solo en esta zona podemos encontrar.” (Entrevistado 7)

✓ *“La región para ellos tiene de los mejores cafés del mundo además de un producto estable” (Entrevistado 8)*

✓ *“Oportunidad de nuevas experiencias en una taza de café.” (Entrevistado 9)*

✓ *“Una cultura diferente. Con gustos por cafés más intensos y avinados.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

En la categoría tres se refleja la percepción de los consumidores por parte de Medio Oriente donde muestra que, el café de Tarrazú es captado como un producto de alta calidad y prestigio. Los entrevistados destacan factores diferenciadores como la altitud, y las prácticas sostenibles en el cultivo, que aportan características únicas al grano. También se reconoce el cumplimiento de normas internacionales como SHB (*Strickly Hard Bean*), lo que fortalece su imagen como café premium. La reputación de la región de Tarrazú y la identidad cafetalera local refuerzan aún más esta percepción positiva. En conjunto, las respuestas evidencian un acuerdo sobre la excelencia del café de Tarrazú, donde se valora como uno de los mejores cafés del mundo.

De acuerdo con Sáenz, Gerente de Desarrollo de Exportaciones de PROCOMER (s.f),

El café costarricense es reconocido por la calidad, historia y sostenibilidad que hay detrás de cada grano. Participar en esta la feria World of Coffee 2025, nos permite llevar ese legado a un mercado donde el consumidor valora la trazabilidad del producto. En PROCOMER, apostamos por abrir nuevas rutas comerciales para el sector cafetalero, conectando a nuestros exportadores con compradores clave y posicionando a Costa Rica como un país que ofrece más que un café: una experiencia diferenciada con alto valor agregado (parr.3).

Categoría 4: Competidores

Descripción.

En la categoría cuatro de la primera unidad, se reflejan los competidores que actualmente tiene el café de nuestro país cuando se exporta café a Medio Oriente, es uno de los principales indicadores para saber a qué mercados nos tenemos que enfrentar. Por ello, se observan las siguientes respuestas de los expertos:

- ✓ *“Existen varios competidores en el mercado por ejemplo Colombia, Guatemala incluso Cafés italianos y europeos: Aunque el mercado del café italiano está centrado en el café tradicional.” (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Si existen, es un mercado en auge durante los últimos años.” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Sí, varios competidores en el mercado de café de especialidad exportan a la región del Medio Oriente. Países como Etiopía, Colombia, Yemen, Brasil y Kenia.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“En CR otros de estrictamente altura y otros Kenya, Colombia, Guatemala.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Sí, Yemen, Etiopía, Brasil, Colombia, Panamá, Salvador, Guatemala entre otros.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Posiblemente si existen más.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Si” (Entrevistado 7)*
- ✓ *“Hay diferentes oferentes tanto a nivel nacional como internacional ofreciendo café en el mercado de medio oriente.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Si, allá no hay bares, el centro de reunión social son las cafeterías y son centros de oportunidad de negocios.” (Entrevistado 9)*

- ✓ *“Si.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

Una de las preguntas del cuestionario se relaciona con los competidores que existen en el mercado del café, a esto se hace referencia por parte de los entrevistados; que el mercado del café en Medio Oriente es altamente competitivo, con presencia de países productores reconocidos como Colombia, Etiopía, Yemen, Brasil y Guatemala. También se menciona competencia interna dentro de Costa Rica, especialmente en zonas de estricta altura. Además, se destaca que las cafeterías son espacios clave de socialización y negocios en la región. Esto convierte al Medio Oriente en un mercado atractivo pero exigente donde la calidad y diferenciación son fundamentales para destacar entre tantos competidores.

Como fue destacado por los entrevistados dentro de los mayores competidores en el mercado del café se encuentran Brasil, Vietnam y Colombia. Los datos de la Organización Internacional del Café (OIC) muestran que Brasil aportó el 40.2% de la producción mundial de café en el año cafetalero 2023-2024 en la temporada de octubre - setiembre, gracias a su cosecha abundante de ciclo alto y se mencionan menores cosechas de Vietnam y Colombia ya que fueron afectadas por fenómenos climáticos adversos. (ICAFFE 2024).

Categoría 5: Actividades

Descripción.

De acuerdo con los entrevistados, la quinta categoría corresponde a las actividades que se realizan en Medio Oriente, donde los productores de café de todo el mundo pueden dar a conocer sus productos, con el objetivo de poder captar futuras ventas y así consolidar su marca en el mercado. Sobre esto, se pueden citar las siguientes respuestas:

- ✓ *“Claro por ejemplo la participación de Costa Rica en eventos internacionales como el World of Coffee Dubái 2025 ha permitido a los consumidores de Medio Oriente conocer el café tico.” (Entrevistado 1)*

- ✓ “Correcto, existe una feria en Dubái como lo es *World of Coffee (Dubái)*, además los compradores de estos países acuden a *Ferias Internacionales como World of Coffee (Europa), SCA en EEUU, SCAJ en Japón, Coffee Show de Corea del Sur y otras.*” (Entrevistado 2)
- ✓ “Hay varias ferias comerciales en el Medio Oriente que representan buenas oportunidades para promocionar el café de Tarrazú, como *GulfHost y Speciality Coffee Expo en Dubái, SIAL Middle East.*” (Entrevistado 3)
- ✓ “Si y se participa” (Entrevistado 4)
- ✓ “Sí, *World of Coffee Dubái, Saudi Food Show, Coffee and Chocolate Exhibition en Arabia*” (Entrevistado 5)
- ✓ “Si.” (Entrevistado 6)
- ✓ “Si.” (Entrevistado 7)
- ✓ “Si, y se ha participado en dos ocasiones. Y se planea seguir participando.” (Entrevistado 8)
- ✓ “Si. Procomer gestiona en ese respecto.” (Entrevistado 9)
- ✓ “Si. *World of coffee Dubai, y algunos eventos en Arabia como el Saudi food show.*” (Entrevistado 10)

Análisis.

Como fue comentado por los entrevistados, Costa Rica, y en particular el café de Tarrazú tiene una participación en ferias internacionales, especialmente en el Medio Oriente. Eventos como *World of Coffee Dubái, SIAL Middle East y GulfHost* han permitido dar visibilidad al café costarricense. Los entrevistados destacan estas ferias como oportunidades para establecer contactos comerciales y posicionar el café como producto de alta calidad. También se mencionan ferias en

Europa, Asia y EE. UU., lo que muestra una estrategia de promoción global. La presencia en estos espacios fortalece la imagen del café de Costa Rica y abre puertas en mercados competitivos.

El autor Jiménez director ejecutivo de ICAFE menciona:

La participación de Café de Costa Rica en World of Coffee Dubai, en alianza con PROCOMER, es una oportunidad estratégica para consolidar nuestra presencia en un mercado clave y altamente exigente. Durante la feria, realizaremos cataciones, degustaciones y reuniones comerciales para destacar la calidad, sostenibilidad y trazabilidad de nuestro café. Además, llevaremos a cabo una gira comercial a Arabia Saudita con el objetivo de estrechar lazos comerciales y abrir nuevas oportunidades para nuestros productores, como parte de una estrategia para encontrar nuevos mercados con alto poder adquisitivo, con el objetivo de mejorar los precios para los Productores. Seguimos comprometidos en llevar lo mejor de Costa Rica al mundo y en impulsar el crecimiento del sector cafetalero nacional. (parr.6).

Categoría 6: Crecimiento

Descripción.

En la categoría número seis se va a analizar el tema de la visión para la exportación de café para el 2025, ya que actualmente se acaba de firmar el TLC con Medio Oriente, es crucial tener en cuenta que este crecimiento debe ser sostenible y no debe comprender la rentabilidad de los productores ni la accesibilidad de los consumidores. Es por esto por lo que se toman en cuenta las fuentes de información basándose en las diversas opiniones brindadas en las entrevistas, las cuales son las siguientes:

- ✓ *“Desarrollar y ofrecer variedades de café que se ajusten a las preferencias del mercado árabe y Obtener certificaciones reconocidas internacionalmente.” (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Un mejor y mayor entendimiento del tema cultural, además del proceso que se vive en esos países hacia un nuevo mundo en el que antes estaban muy relacionados con limitantes que se conocen.” (Entrevistado 2)*

- ✓ *“Agilizar procesos aduaneros y mejorar la calidad.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Participar en Ferias para más contactos.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Mantener inventario de café en el mercado para poder vender cantidades pequeñas y dar muestras a clientes esto implica una inversión de tiempo y recursos por parte del exportador que no es posible en todos los casos. Mantener stock y una fuerza de ventas en el mercado permitiría mayores ventas y la posibilidad de dar a conocer el producto fuera de las ferias.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Establecer convenios con empresas logísticas internacionales que operen hubs en Dubái, Arabia Saudita y Catar, para consolidar cargas, optimizar rutas y reducir tiempos de tránsito.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Se está trabajando fuerte en cumplir con las certificaciones que regulan las exportaciones a Medio Oriente, café libre de deforestación es una de ellas. Aunque solo es obligatorio en EUDR (reglamento sobre productos libres de deforestación de la Unión Europea), hemos notado la preocupación de los clientes en Medio Oriente sobre el cumplimiento de los países productores.” (Entrevistado 7)*
- ✓ *“Seguir promocionando el café de Tarrazú es sumamente importante.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Innovación constante” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Nuevos procesos de café, es un mercado el cual siempre le gusta estar probando cosas nuevas.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

Para mejorar la exportación de café al Medio Oriente, es fundamental adaptar el producto a las preferencias del mercado y cumplir con certificaciones internacionales que aseguren calidad y sostenibilidad. También es clave entender la cultura local y fortalecer las relaciones comerciales

a través de ferias y contactos directos. La eficiente logística, mediante alianzas con empresas internacionales y mantener inventarios en destino, facilita la comercialización. Además, la innovación constante y la promoción activa del café regional son esenciales para destacar en un mercado competitivo y dinámico. Así mismo la página principal de PROCOMER (2025) menciona:

La incursión de Costa Rica en World of Coffee Dubái 2025 es parte de una estrategia mayor de PROCOMER e ICAFÉ para expandir las oportunidades de exportación en mercados de alto valor. Dubái se posiciona como un epicentro del comercio del café, donde la demanda por productos de calidad premium sigue en ascenso, representando una ventana de crecimiento clave para las empresas costarricenses. (párr.8)

Unidad de Análisis 2: Procesos logísticos

En la segunda unidad de análisis se habla sobre los procesos de exportación del producto y las diferentes características que sobresalen en todo el proceso de logística; dicha unidad de análisis se relaciona con el segundo objetivo específico. En esta etapa de la investigación se van a conocer los pasos necesarios principales para exportar el café hacia Medio Oriente y, seguidamente, se pueden observar las diversas categorías que surgieron de dicha unidad.

1. Transporte
2. Logística
3. Documentación
4. Instituciones
5. TLC

Categoría 1: Transporte

Descripción.

En la categoría número uno de la segunda unidad se analizará como se coordinan los medios de transporte y embalajes utilizados para la exportación de café para el 2025, ya que Medio Oriente gracias al TLC puede convertirse en un gran importador de café. Es por esto por lo que se toman

en cuenta las fuentes de información basándose en las diversas brindadas en la entrevista: las cuales son las siguientes:

- ✓ *“La mayoría de las exportaciones son por medio del transporte marítimo, se coordina con las navieras con la debida anticipación para que puedan asignar los contenedores con grado alimenticio. Es común que el café sea exportado en contenedores de 20 pies y en sacos de yute que contienen 69 kgs cada uno (van 275 sacos). Además, lo ideal es que el contenedor sea empapelado en el interior con doble capa de papel Kraft.” (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Empaque primario: El café se empaqueta en sacos de yute o poliéster de alta calidad, de acuerdo con las especificaciones del cliente. esencial que cada saco o caja esté debidamente etiquetado con la información necesaria para cumplir con los requisitos El café se transporta en camiones desde las fincas o centros de acopio en Tarrazú hasta el puerto de exportación En el puerto de exportación, el café es cargado en contenedores de carga marítima Una vez que el café llega al puerto en Medio Oriente, pasa por el proceso de aduanas. Se verifica que todos los documentos estén en orden y que el producto cumpla con las normativas de importación del país destino.” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Transporte terrestre hasta los puertos costarricenses, y luego se envía por vía marítima hacia la región. El café se envasa en sacos de yute o plástico, y para lotes de alta gama, se utilizan empaques especiales.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Es difícil directo. Costa Rica vende puesto en puerto (FOB) el comprador se encarga de transporte.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Según los estándares del ICAFE, los medios pueden ser aéreos para pedidos pequeños y contenedores en caso de pedidos de más volumen.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Por medio de diferentes agentes de carga.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Todos los temas relacionados a la exportación de café se deben de coordinar primeramente con el ICAFE y posteriormente con las navieras.” (Entrevistado 7)*

- ✓ *“La coordinación es similar a otro embarque para cualquier destino. Se realiza todo por parte de CoopeTarrazú ya que se cuenta con un equipo de logística.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Contenedores por envío marítimo y terrestre, en puerto destino en algunos casos se traslada en camello al cliente final. Ya es parte del Incoterms elegido.” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Todo se envía en contenedores completos, la empresa realiza la logística, el contenedor debe ir empapelado.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

Las entrevistas reflejan que el transporte marítimo es el principal medio utilizado para exportar café, complementado por transporte terrestre interno y, en casos excepcionales, aéreo. El empaque estándar son sacos de yute, aunque se emplean otros materiales según el tipo de café o requerimientos del cliente. La logística y coordinación varían según el actor involucrado entre estos: productores, cooperativas, compradores o agentes de carga, destacando la importancia del ICAFE en el proceso.

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

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

Categoría 2: Logística.

Descripción.

Con base en las respuestas brindadas por los entrevistados, surge como segunda categoría de la segunda unidad la Logística, el cual se identifica como uno de los procesos más relevantes en la exportación de café. Este componente es fundamental dentro de la cadena de suministro internacional, ya que implica decisiones estratégicas que pueden impactar directamente en los costos, tiempos de entrega y calidad de producto al llegar a su destino.

- ✓ *“Cultivo y Cosecha Beneficiado y Procesamiento Certificación y Empaque Logística y Transporte es transportado desde las fincas hasta los puertos de exportación en Costa Rica. Se gestionan aspectos logísticos como el transporte terrestre, almacenamiento y carga en contenedores adecuados para el transporte marítimo y exportación y Distribución básicamente son los pasos más importantes.” (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Es un proceso muy amplio y completo, debido a que es una de las principales empresas exportadores de Costa Rica, pero va desde el proceso de recepción, beneficiado, almacenaje, análisis de calidad, documentación y otros.” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Comienza con la cosecha y selección de granos en Tarrazú. Luego, el café se procesa, se embala y se transporta por tierra hasta el puerto. Desde allí, se envía por barco al destino final.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Igual a los otros destinos una vez tramitados permisos del ICAFE y Procomer.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“En mi experiencia no cuento con ninguna empresa de producción de café.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Se saca del beneficio y se lleve a San José, donde es enviado a través de nuestros manejadores de confianza.” (Entrevistado 6)*

- ✓ *“Producción de fruta en las fincas, proceso de beneficio húmedo, control de calidad de lotes, preparación según SCA para exportaciones, coordinación con ICAFE (contratos, NT80 y demás) y exportación vía naviera.” (Entrevistado 7)*
- ✓ *“Se realiza contrato con el cliente, se envía muestra para aprobación, una vez concretada la venta, que se hace en términos FOB, se hace el contrato, se coordina con las navieras y se exporta el café.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Se contrata una exportadora intermediaria.” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Hasta el momento nada, el TLC es con emiratos Árabes Unidos y el comprador más grande de café es Arabia Saudita.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

Las respuestas de los entrevistados reflejan un conocimiento variado sobre el proceso de exportación de café en Costa Rica. La mayoría identifica etapas clave como cultivo, beneficiado, control de calidad, transporte, y trámites con entidades como ICAFE y Procomer. Algunos realizan aportes sobre una visión técnica y detallada, mientras otros se enfocan en aspectos logísticos o comerciales. Y también se observan modelos diferentes de exportación: directa o mediante intermediarios. De esta manera se entiende el proceso como complejo, colaborativo y regulado. De acuerdo con la autora Thompson (2023):

La logística se refiere al marco de planificación que permite a las empresas almacenar y transportar sus mercancías a sus clientes. Abarca la adquisición, la gestión de inventarios, la distribución, el almacenamiento, el transporte, el embalaje y la gestión de riesgos. (p.2)

Categoría 3: Documentacion

Descripción.

En esta categoría se puede observar que la muestra comenta los documentos necesarios para la exportación de café como la factura comercial, permisos, certificados de origen, documentación aduanera, seguro de carga, cumplimiento de normativas del país importador. Estos documentos son necesarios y actúan como garantía ante cualquier problema que pueda surgir entre las partes: en resumen, son la base de la negociación comercial. Por ellos se pueden apreciar las diferentes respuestas:

- ✓ *“El primer paso es registrarse como exportador Determinar la clasificación arancelaria Obtención de Permisos y Certificados Factura Comercial Documentos de Transporte Documentación Aduanera Seguro de Carga Cumplimiento de Normativas del País Importador.” (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Todas las exportaciones deben tener el DUA, BL, Factura Comercial, Lista de Empaque, Nota Técnica y demás. Antes de todos los documentos, existe el proceso de negociaciones con los clientes en el que se establece el precio, calidad, fechas de entrega, incoterms Y OTROS.” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Documentos, como el certificado fitopatológico (para asegurar que el café está libre de plagas), la factura comercial (con detalles del producto), el certificado de origen (que prueba que es de Costa Rica), y el conocimiento de embarque (que confirma el envío). También se requieren certificados de calidad, póliza de seguro, declaración de aduanas.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Procomer e Icafe.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Según lo indicado por ICAFE y PROCOMER.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Toda la carga debe llevar documentos para salir de Costa Rica, llámense estos permisos, facturas y demás.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Para la exportación en general se requiere de un exportador y un importador. Para esto se generan contratos de compra y venta. Donde se fijan precios y se coordinan las entregas de la materia prima.” (Entrevistado 7)*

- ✓ *“Contrato Icafe básicamente.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Respuesta específica con alguna exportadora sería más acertado.” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Contratos de Icafe, nota técnica 80, nota técnica 265 (Fito) packing list. Weight certificate, factura comercial, BL o seaway bill, certificado de origen.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

Una de las preguntas está relacionada con la documentación, donde los entrevistados comentan que la exportación de café desde Costa Rica requiere una serie de documentos esenciales como factura comercial, BL, certificado de origen, notas técnicas y permisos fitosanitarios. También se destacan instituciones clave como ICAFE y PROCOMER y la importancia que tienen estas en el proceso de certificación a la hora de comercializar. Además, se reconoce la utilidad de contratos, negociaciones previas e Incoterms por lo que el cumplimiento documental y legal es fundamental para garantizar la exportación. El autor Ortega (2023), menciona que:

La documentación es más que un registro; es una herramienta poderosa para aprender y mejorar. La documentación como valor empresarial convierte las decisiones en oportunidades de crecimiento. Gestión proactiva y documentada mejora calidad y eficiencia del proyecto. La documentación adecuada requiere redacción clara y precisa, evitando detalles innecesarios. (p.4)

Categoría 4: Instituciones

Descripción.

En el contexto de la exportación de café hacia el mercado de Medio Oriente, la categoría de número de cuatro: Instituciones, hace referencia a los organismos, asociaciones y alianzas estratégicas que actúan como facilitadores clave en el proceso logístico y comercial internacional, estas alianzas institucionales agilizan los procesos y también fortalecen la trazabilidad, calidad y reputación del producto como se puede ver en las siguientes respuestas:

- ✓ *“Participación en Ferias Internacionales Alianzas con Cooperativas y Empresas Locales: Acuerdos Comerciales Bilaterales”. (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Se dan alianzas con instituciones como PROCOMER, ICAFE y otras que están relacionadas con la promoción del café de Costa Rica.” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Establecen alianzas con agentes de carga internacional, despachantes de aduana y compañías de transporte marítimo y aéreo. Estas alianzas ayudan a coordinar el transporte, asegurar el cumplimiento de la documentación y garantizar una exportación eficiente y segura.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Se ha participado en Ferias y los diferentes gobiernos tienen empresas público-privadas.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“En general se cuenta con condiciones de acceso favorables para la exportación de café a Medio Oriente, el CEPA firmado con EAU brinda seguridad jurídica para mantener los aranceles bajos.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Costa Rica ha establecido diversas alianzas estratégicas con coordinadores externos para facilitar la exportación de su café al mercado de Medio Oriente. Estas colaboraciones incluyen participaciones en ferias internacionales, acuerdos bilaterales y convenios con organizaciones internacionales.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“En Costa Rica un aliado muy importante es Procomer.” (Entrevistado 7)*
- ✓ *“Las exportaciones son directas hacia los importadores o tostadores y no se necesitan alianzas adicionales.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Con exportadora intermediaria.” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Comunicación con PROCOMER e ICAFE” (Entrevistado 10)*

Análisis.

Las respuestas indican que la exportación de café desde Costa Rica incluye colaboraciones con instituciones como PROCOMER e ICAFE, participación en ferias internacionales y acuerdos bilaterales como el CEPA (*Comprehensive Economic Partnership Agreement*) con Emiratos Árabes. Algunos entrevistados destacan también alianzas logísticas con agentes de carga y navieras. Mientras algunos optan por exportación directa o intermediarios, otros resaltan el apoyo institucional como clave para facilitar el proceso. En general, las alianzas con estas instituciones son vistas como un elemento importante para una exportación eficiente y segura. De acuerdo con la página principal de Estrategos (2025), se menciona que:

Una institución es una organización, estructura o entidad establecida con un propósito particular, y que generalmente sigue ciertas reglas, normas o patrones de comportamiento y son fundamentales para la organización y funcionamiento de la sociedad, ya que proporcionan estructura y estabilidad a diferentes aspectos de la vida humana. (p.1)

Categoría 5: Tratado de Libre Comercio

Descripción.

En esta categoría número cinco, se revisará el caso específico del nuevo acuerdo entre Costa Rica y Emiratos Árabe Unidos ya que representa una oportunidad para los exportadores de café, quienes se beneficiando de la reducción o eliminación de aranceles, mayores accesos a mercados emergentes con alta demanda de café de especialidad, dado esto tenemos las siguientes respuestas de los entrevistados:

- ✓ *“Se obtienen diferentes beneficios relacionados con la reducción de los impuestos en el país que está importando. Además, en el momento de la exportación, el café está exonerado (siempre y cuando cuente con la documentación que lo respalda).” (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Reducción de Aranceles Los países de Medio Oriente representan mercados con una alta demanda de productos de calidad premium como el café costarricense.” (Entrevistado 2)*

- ✓ *“El nuevo TLC con el Medio Oriente beneficia a los exportadores de café costarricenses al reducir aranceles y ofrecer acceso preferencial a los mercados de la región.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Elimina aranceles y facilita negociación.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Seguridad jurídica para mantener bajos los aranceles.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Acceso Preferencial al Mercado, Eliminación de Aranceles, Diversificación de Mercados.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“El beneficio más importante que podamos obtener de este TLC es la reducción en los impuestos.” (Entrevistado 7)*
- ✓ *“Desconozco si existe algún beneficio particular para café en el TLC.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Mayor atención del gobierno y gestión de oportunidades con Procomer para ese nicho de mercado.” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Hasta el momento nada, el TLC es con emiratos Árabes Unidos y el comprador más grande de café es Arabia Saudita.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

La mayoría de los entrevistados reconoce que el principal beneficio del TLC con Medio Oriente es la reducción o eliminación de aranceles, lo que favorece la competitividad del café costarricense. También se mencionan ventajas como el acceso preferencial al mercado y la diversificación de destinos. Algunos valoran la seguridad jurídica y el apoyo de instituciones como PROCOMER. Sin embargo, hay entrevistados que muestran desconocimiento sobre los beneficios concretos del tratado. En general se comenta que el TLC es percibido como una oportunidad estratégica para la comercialización. Según el Ministerio de Hacienda Costa Rica (2024), menciona:

El TLC consta de dos partes: una normativa, que contiene reglas en materia de comercio de bienes, comercio de servicios, inversión, propiedad intelectual, mecanismos de defensa comercial, laboral, ambiental y, de la mayor importancia, solución de controversias; y otra con disposiciones sobre el acceso al mercado. Esta segunda parte incorpora los compromisos que los países adquieren para la eliminación gradual, en un determinado plazo, de los impuestos a la importación (aranceles) y las demás restricciones al comercio recíproco. Al cumplirse este plazo, los productos importados ingresarán al territorio nacional sin pagar esos impuestos. (p.1)

Unidad de Análisis 3: Limitantes

La tercera unidad de análisis corresponde a las limitaciones que se pueden generar en la exportación de café hacia el Medio Oriente. Se podrán observar los diferentes puntos de vista de los entrevistado en cuanto a los retos que surgen en el 2025 y las posibles limitantes que se presentan en el trayecto para llegar al destino final. Estas son las principales características para desarrollar en la unidad número tres.

1. Desafíos
2. Inversión
3. Tiempo
4. Calidad

Categoría 1: Desafíos.

Descripción

Se conformó la categoría uno de la tercera unidad; la cual mencionan sobre posibles obstáculos que enfrentan los exportadores de la zona de Tarrazu al intentar ingresar al mercado de Medio Oriente en el 2025 y sus respuestas fueron las siguientes:

- ✓ *“Aranceles elevados al café Gastos de Envío y el reconocimiento de Marca.” (Entrevistado 1)*

- ✓ *“En ocasiones la limitante del idioma porque no todos hablan inglés, también temas culturales que podrían tener cierta implicación en las negociaciones.” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“El tipo de cambio al ingresar al mercado del Medio Oriente.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“El volumen.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Logística, competitividad (costos de producción), precio, competencia y en ocasiones la compra de volúmenes bajos por parte de ciertos clientes.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Cumplimiento de Normativas Ambientales Internacionales, Riesgos Climáticos y Variabilidad del Clima.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Precios de mercado, que afecta la toma de socio es del cliente final.” (Entrevistado 7)*
- ✓ *“El principal reto es que muchos de los países de medio oriente tienen reputación complicada a nivel internacional, y el acceso a mercados en cierto tipo de países debe darse a través de importadores en Dubái.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Son retos normales de las exportaciones en generar” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Tendencias de mercado, cantidad de café disponible para la venta, choque cultural, idioma, los árabes son una cultura que primero son amigos y luego clientes, los costarricenses muchas veces quieren vender de una vez, pero una venta puede tardar hasta 3 años.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

Los entrevistados identifican una variedad de retos para exportar al Medio Oriente, destacando principalmente barreras económicas como aranceles, tipo de cambio y precios del mercado, así como desafíos logísticos relacionados con los costos de envío y el volumen de compra. También se mencionan obstáculos culturales y de idioma que afectan las negociaciones, además de dificultades para acceder a ciertos mercados por temas políticos y reputacionales. Otros

retos incluyen el cumplimiento de normativas ambientales y la falta de reconocimiento de marca. En conjunto, las dificultades requieren estrategias integrales de adaptación comercial y cultural. Así mismo el autor Solano (2024) comenta:

Un aumento en la demanda, sumada a una baja oferta, tienden a elevar el precio. Por ejemplo, el ataque de la roya (hongo que afecta las plantaciones de café), el aumento de las sequías en periodos determinados por efecto del cambio climático y la reducción de inventarios en países no productores han generado shocks en distintos periodos en las últimas tres décadas, como el visto entre el 2021 y el 2022, aunado a los efectos de la pandemia. (párr. 9)

Categoría 2: Financiamiento

Descripción.

En la categoría número dos de la tercera unidad se evidencia que, para el sector del café se necesita una mayor inversión ante la necesidad de posicionar mejor dicho sector, ya que es una oportunidad de mejora ya que el café es mucho más que una simple bebida para disfrutar también es un activo financiero valioso que ha demostrado ser una fuente de ingreso importante. Las siguientes respuestas lo ejemplifican:

- ✓ *“Se restringe el acceso al crédito. Además, la falta de información sobre las oportunidades y condiciones del mercado en esa región puede generar incertidumbre, afectando la disposición de los bancos a financiar proyectos”. (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Esto depende mucho de cada empresa, la región de los Santos cuenta con el 41% del café de todo Costa Rica, es la más grande y la que cuenta con la mejor calidad, por eso hay tantas empresas que envían café y todas son diferentes.” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Requisitos de garantías, lo que complica su expansión al Medio Oriente.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Eso depende de cada exportador.” (Entrevistado 4)*

- ✓ *“El financiamiento debe ser un desafío, en ocasiones ciertos clientes piden ciertas condiciones de pago que no muchos exportadores pueden aceptar, por ejemplo, crédito a 60-90 días, que con financiamiento podrían ofrecer mejores condiciones de crédito al cliente.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Los exportadores de café de la región de Tarrazú enfrentan varios desafíos financieros que impactan su capacidad para expandirse en el mercado de Medio Oriente en 2025. Estos obstáculos incluyen: Tasas de Interés Elevadas y Plazos Cortos, Reducción de Ingresos por Tipo de Cambio.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“No para mi empresa.” (Entrevistado 7)*
- ✓ *“No existen de nuestra parte.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Siempre van a existir en todos los mercados, pero en este momento afecta el flujo de caja por diferencial cambiario.” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Los bancos de CR no les parece atractivo en financiar la industria del café. Aún no confían en este tipo de mercados.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

Los desafíos financieros para exportar café al Medio Oriente incluyen principalmente el acceso limitado al crédito, las altas tasas de interés, y la falta de confianza de los bancos en el sector cafetalero. Además, la incertidumbre del mercado y la volatilidad del tipo de cambio dificultan aún más el financiamiento. Algunos entrevistados también mencionan que las condiciones de pago exigidas por los clientes pueden ser difíciles de asumir sin respaldo financiero. No obstante, varios participantes señalan que estos retos varían según la empresa, lo que limita solo a una parte del sector. También, Solano (2024) comenta:

Actualmente el precio del café a nivel global se mantiene alto, de acuerdo con lo expuesto por los expertos de Cepal, situación que beneficia a los diferentes actores involucrados. Sin embargo, esto no la deja exenta a estos factores climáticos, al

envejecimiento del parque cafetalero, las deudas contraídas por productores para el sostenimiento de su negocio, la escasez de mano de obra y las amenazas por plagas y enfermedades.

Categoría 3: Tiempo

Descripción.

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

- ✓ *“El envío marítimo desde Costa Rica hasta los puertos del Medio Oriente, como Dubái, generalmente tiene una duración de entre 20 y 30 días. Este período puede variar según la ruta específica, las condiciones del mar y posibles escalas intermedias. Otra limitación sería cumplir con diversas regulaciones sanitarias, fitosanitarias y de calidad.” (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Las limitaciones están muy relacionadas con la disponibilidad de los contenedores por parte de las navieras, además con la calidad de estos debido a que deben ser Food Grade o grado alimenticio. También la congestión en los puertos se debe tomar en cuenta.” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Retrasos en aduanas y factores climáticos.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Transporte es menos ágil.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“La logística a Medio Oriente es larga y puede ser afectada por conflictos geopolíticos (Guerra Israel) que encarecen y aumentan los tiempos de tránsito.” (Entrevistado 5)*

- ✓ *“Distancia Geográfica y Rutas de Envío, Congestión Portuaria y Disponibilidad de Contenedores.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Desde hace algunos años se vienen generando problemas en la coordinación de embarques con las navieras, las mismas arrasan salidas por falta de equipos generando cambios en las fechas de entrega.” (Entrevistado 7)*
- ✓ *“No hay limitaciones, pero es una zona de riesgo logístico debido a conflictos internacionales además se debe tener en cuenta la disponibilidad de barcos.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Es variable no es siempre el mismo panorama.” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Retraso de cosecha, limitantes por parte de navieras para contenedores clase A (adecuados para el café). Tiempos de envíos muy largos (45-50 días) El contenedor tiene que ir A Panamá, Europa, algún país como Marruecos y finalmente medio oriente. Eso genera tiempos de envío muy largos.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

Los principales desafíos logísticos para exportar café al Medio Oriente incluyen los largos tiempos de tránsito (de hasta 50 días), la escasez de contenedores adecuados para alimentos, y la congestión en puertos y aduanas. Además, factores externos condiciones climáticas aumentan los riesgos e incertidumbre del proceso. También se deben cumplir estrictas regulaciones sanitarias y de calidad. Aunque algunos exportadores no enfrentan directamente estas limitaciones, se reconoce que el panorama logístico es variable, lo que complica la planificación y la eficiencia en las exportaciones. De acuerdo con Dabeto (2023):

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

Categoría 4: Calidad

Descripción.

En la categoría número cuatro de la tercera unidad, la calidad del café producido en las zonas cafetaleras depende de múltiples factores que, si no se controlan adecuadamente, pueden limitar la excelencia del producto final con esto reducir sus ventas en las siguientes respuestas los entrevistados nos comentan acerca de esto:

- ✓ *“En términos de café, existen muchas diferentes calidades, procesos y variedades que van a determinar la calidad del producto. Siempre y cuando se tenga la altitud respectiva, el manejo agronómico, de almacenamiento en el beneficio y una debida gestión en un laboratorio de Control de Calidad, no deberían existir grandes implicaciones. La Zona de los Santos, por su altura tiene la ventaja de cosechar café de muy alta calidad, de igual forma hay áreas cafetaleras en zonas un poco más bajas, pero con procesos internos se separa y se utiliza para otros mercados.” (Entrevistado 1)*
- ✓ *“Enfermedades y Plagas El acceso a fertilizantes, pesticidas y otros insumos de calidad es limitado en algunas áreas.” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Condiciones climáticas plagas y enfermedades.” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Con una buena atención al cultivo y buen Beneficiado todos ya tienen acceso.” (Entrevistado 4)*
- ✓ *“Inclencias del clima pueden afectar la calidad del café cada año lo que puede afectar la consistencia del producto.” (Entrevistado 5)*
- ✓ *“Cambios Climáticos y Variabilidad del Tiempo, Mano de obra escasa y poco capacitada.” (Entrevistado 6)*
- ✓ *“Costa Rica es un país dichoso en tener al Instituto Costarricense del Café el cual vela por el correcto cumplimiento de las legislaciones aplicables a la producción de café. Con esto generamos calidad en la producción cafetalera.” (Entrevistado 7)*

- ✓ *“El principal reto es climático, que ha cambiado mucho y afecta los estándares de trabajo habituales y pone en riesgo la calidad.” (Entrevistado 8)*
- ✓ *“Bajas producciones y no rentabilidad de la actividad al productor.” (Entrevistado 9)*
- ✓ *“Falta de financiamiento, materias primas muy caras, niveles altos de endeudamiento por parte de productores. O simplemente productores muy pequeños que no podrían cumplir con las cantidades que este Mercado busca.” (Entrevistado 10)*

Análisis.

Los entrevistados comentan que la producción de café enfrenta retos climáticos, técnicos y económicos. El cambio climático afecta la calidad y consistencia del producto. Aunque se reconoce que con buen manejo agronómico y apoyo institucional es posible mantener altos estándares, persisten limitaciones en el acceso a insumos y tecnología. La baja rentabilidad, falta de financiamiento y escasez de mano de obra complican el panorama. Los pequeños productores son los más afectados por estas condiciones. A pesar de todo, se valora el potencial del país para producir café de calidad. Así mismo el autor Ramírez (2024) menciona:

En la cadena del café son muy diversos los factores que influyen en la calidad final del producto los cuales tienen que ver con las diferentes prácticas y procesos que se realizan entre otros: sistemas de cultivo, variedades, prácticas agronómicas, método de recolección, procesamiento postcosecha, métodos de beneficiado, condiciones de almacenamiento y preparación de la bebida. (párr.1)

Interpretación de los Datos

El café de Tarrazú ha logrado posicionarse como un producto altamente valorado en el mercado del Medio Oriente gracias a su calidad superior, influenciada por factores como la altitud, el clima y las prácticas agrícolas sostenibles. Los consumidores de esta región aprecian sabores complejos con notas florales y afrutadas, así como el cumplimiento de estándares internacionales como *Strictly Hard Bean* (SHB). Además, la reputación histórica y cultural del café de Tarrazú

refuerza su imagen como un producto premium, diferenciándose en un mercado competitivo donde destacan otros productores como Colombia, Etiopía y Brasil.

Para mantener y fortalecer su presencia en este exigente mercado, es clave participar en ferias internacionales, adaptar el producto a las preferencias locales y asegurar una logística eficiente. Las actividades promocionales en eventos como World of Coffee Dubái y SIAL Middle East, han sido fundamentales para establecer relaciones comerciales y aumentar la visibilidad del café costarricense. Asimismo, la innovación constante, el conocimiento de la cultura local y el cumplimiento de certificaciones de calidad y sostenibilidad son elementos esenciales para impulsar el crecimiento de las exportaciones hacia esta región.

El proceso de exportación de café en Costa Rica se caracteriza por una logística compleja y colaborativa, donde el transporte marítimo es el principal medio utilizado por su eficiencia y bajo costo, complementado por transporte terrestre y, ocasionalmente, aéreo. El empaque más común es el saco de yute, aunque puede variar según el tipo de café o los requerimientos del cliente. La coordinación logística involucra a diversos actores como productores, cooperativas, compradores y agentes de carga, con un papel central del ICAFE. Además, los entrevistados muestran distintos niveles de conocimiento sobre el proceso, destacando etapas como cultivo, beneficiado, control de calidad, transporte y trámites con entidades como ICAFE y PROCOMER.

En cuanto a la documentación, se requiere una serie de documentos esenciales como factura comercial, BL, certificado de origen y permisos fitosanitarios, siendo clave el cumplimiento legal y el uso de Incoterms. Las instituciones como PROCOMER e ICAFE son fundamentales, no solo en la certificación, sino también en la promoción internacional y la facilitación de acuerdos como el CEPA con Emiratos Árabes. El Tratado de Libre Comercio con Medio Oriente es percibido como una oportunidad estratégica, principalmente por la eliminación de aranceles y el acceso preferencial a nuevos mercados, aunque algunos entrevistados muestran desconocimiento sobre sus beneficios concretos.

La exportación de café al Medio Oriente enfrenta múltiples obstáculos que van desde barreras económicas como aranceles, tipo de cambio y precios del mercado, hasta desafíos logísticos como altos costos de envío, largos tiempos de tránsito y escasez de contenedores adecuados. También se identifican dificultades culturales, idiomáticas y políticas que afectan las

negociaciones y el acceso a ciertos mercados. Además, el cumplimiento de normativas ambientales, la falta de reconocimiento de marca y las estrictas regulaciones sanitarias complican aún más el proceso, exigiendo estrategias integrales de adaptación comercial y cultural.

En el ámbito financiero, los exportadores enfrentan limitaciones como el acceso restringido al crédito, altas tasas de interés y condiciones de pago exigentes por parte de los compradores, lo que afecta especialmente a los pequeños productores. La incertidumbre del mercado y la volatilidad cambiaria agravan estos retos. A esto se suman los efectos del cambio climático, la escasez de mano de obra y la falta de insumos y tecnología, que impactan la calidad del café. A pesar de estas dificultades, se reconoce el potencial de Costa Rica para mantener altos estándares de calidad con el apoyo adecuado.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

La investigación permitió identificar que el nicho de mercado del café en Medio Oriente está compuesto por consumidores, que valoran características muy específicas del producto. Entre ellas destacan los perfiles de sabor complejos, la alta calidad del grano, y un tueste adecuado. Asimismo, se aprecia un fuerte interés por el trasfondo cultural e histórico del café y por las técnicas tradicionales de preparación propias de la región.

Se concluye que el café de la Zona de Tarrazú destaca como una opción ideal, gracias a sus prácticas agronómicas especializadas que favorecen una acidez brillante, un cuerpo robusto y aromas complejos. Estos elementos son altamente valorados en el mercado especializado, lo que posiciona al café de Tarrazú como un producto con gran potencial para satisfacer las preferencias del mercado medio oriental.

Además, se concluye que la población del Medio Oriente muestra una creciente preferencia por bebidas a base de expreso. Esta tendencia refleja un mercado sofisticado y en expansión, donde el café no solo es una bebida, sino una experiencia social y cultural profundamente valorada.

Como resultado de la investigación se revela que el mercado del café en esta zona de Asia es altamente competitivo, con una fuerte presencia de países productores como Brasil, Colombia, Etiopía, Yemen, Guatemala y Vietnam. Se identificó, además, competencia interna dentro de Costa Rica, especialmente en regiones de estricta altura como las zonas cafetaleras de Naranjo, lo que exige a la zona de Tarrazú elevar su calidad incluso a nivel nacional.

Con el objetivo de garantizar la presencia del grano en mercados internacionales, se destaca la importancia de la participación en ferias y eventos internacionales, los cuales son coordinados por PROCOMER e ICAFE. Estas instituciones brindan orientación a los agricultores para facilitar su incorporación a dichas actividades. La participación en estos eventos se evalúa como una estrategia clave para posicionar el café costarricense en el competitivo mercado del Medio Oriente.

Ferias como World of Coffee Dubái y SIAL Middle East han sido fundamentales para dar visibilidad al producto, establecer contactos comerciales y posicionar su imagen como un café de alta calidad.

Se concluye que el crecimiento del café costarricense en el mercado del Medio Oriente dependerá de la capacidad para adaptarse a las preferencias del consumidor regional y cumplir con altos estándares de calidad internacional destacando con su sabor característico y valor histórico. Además, la eficiencia logística mediante alianzas estratégicas, junto con una promoción constante del valor del café costarricense, permitirá consolidar su presencia en un mercado competitivo.

Se dio a conocer que, el transporte marítimo es el principal medio utilizado, debido a su rentabilidad, capacidad para manejar grandes volúmenes y cobertura de rutas internacionales. En cuanto al embalaje, los sacos de yute siguen siendo el estándar, aunque se adaptan según el tipo de café o las exigencias del cliente.

La logística se afianza como un componente esencial en el proceso de exportación de café hacia Medio Oriente. La logística abarca múltiples etapas críticas: desde el cultivo y beneficiado, hasta el control de calidad, transporte y trámites con entidades como ICAFE y PROCOMER. La logística no solo impacta en los costos y tiempos de entrega, sino también en la calidad final del producto, por lo que su planificación estratégica es clave para garantizar una exportación eficiente.

Por otra parte, se concluye que el proceso documental no solo garantiza el cumplimiento legal, sino que también actúa como respaldo ante posibles conflictos comerciales. En este sentido, la documentación no solo representa un requisito, sino una herramienta estratégica que fortalece la calidad, eficiencia y credibilidad del café costarricense en mercados internacionales.

Así mismo, se destaca el papel fundamental de instituciones como el ICAFE y PROCOMER en la exportación del café costarricense hacia Medio Oriente. Estas entidades facilitan los procesos logísticos, garantizan la calidad del producto, gestionan las certificaciones necesarias y contribuyen al fortalecimiento de la reputación internacional del café nacional. Su apoyo estratégico resulta clave para lograr una exportación eficiente, segura y competitiva.

También se concluye que la firma del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y los Emiratos Árabes Unidos representa una oportunidad estratégica, lo que mejora significativamente la competitividad del café nacional. Se destacan ventajas como el acceso preferencial a nuevos

mercados, la diversificación de destinos de exportación y el respaldo institucional que brinda seguridad jurídica.

A través de esta investigación se identifican los principales obstáculos, dentro de estos se encuentran: las barreras económicas, la volatilidad del tipo de cambio y los precios del mercado. A esto se suman retos logísticos relacionados con los altos costos de envío y las exigencias en cuanto al volumen de compra. También se destacan barreras culturales y lingüísticas que dificultan las negociaciones.

Cabe destacar que, de acuerdo con la investigación, el acceso a financiamiento señala algunas limitaciones como el acceso restringido al crédito, las altas tasas de interés y la falta de confianza de las entidades financieras hacia el sector. Estas condiciones dificultan la inversión necesaria para posicionar el café como un producto competitivo y de alto valor agregado. Además, factores como la volatilidad del tipo de cambio, la incertidumbre del mercado y las condiciones de pago exigidas por los compradores internacionales representan una barrera para muchos productores.

De acuerdo con lo investigado, se concluye que los tiempos de tránsito representan un factor crítico en la exportación de café hacia Medio Oriente, ya que influyen directamente en la eficiencia, la planificación y la calidad del producto al llegar a destino. Los principales desafíos logísticos incluyen largos periodos de transporte, escasez de contenedores adecuados para alimentos, congestión en puertos y aduanas, y condiciones climáticas adversas que aumentan las dificultades del proceso.

Se concluye que la calidad del café producido en las zonas cafetaleras de Costa Rica, especialmente en Tarrazú, depende de una serie de factores interrelacionados como el cambio climático, la escasez de mano de obra, el acceso limitado a insumos y tecnología, y la baja rentabilidad del sector lo que se presenta como un desafío para los productores. A pesar de ello, se reconoce que, con un manejo agronómico adecuado y el respaldo de instituciones especializadas, es posible sostener el prestigio del café costarricense como un producto de alta calidad.

Por último, se logra concluir que las oportunidades para la exportación del café costarricense de la Zona de Tarrazú hacia el mercado del Medio Oriente en el 2025 se basan, en la alta valoración que recibe por su perfil de sabores complejos, origen auténtico y excelente calidad,

características que son el resultado de sus prácticas agronómicas especializadas. A esto se suma el reciente acuerdo comercial con los Emiratos Árabes Unidos, que facilita el acceso al mercado y mejora su competitividad. Además, la participación en ferias internacionales prestigiosas que contribuyen al posicionamiento del producto.

Sin embargo, si bien el acuerdo no ha modificado las condiciones arancelarias para los productores costarricenses, mantiene los términos previamente establecidos, lo cual permite dar continuidad a las relaciones comerciales existentes. Más que un inicio reciente, este acuerdo representa una etapa de fortalecimiento de los lazos comerciales con el Medio Oriente. Establecer una presencia sólida y lograr reconocimiento en ese mercado es un proceso progresivo que se construye con esfuerzo y cooperación entre ambas partes.

Recomendaciones

Se recomienda a ICAFE ofrecer programas de formación técnica para exportadores enfocados en los requisitos documentales y certificaciones necesarias para acceder a mercados internacionales. Estos programas permitirían a los empresarios conocer y adaptarse a las normativas vigentes, evitar errores comunes en los procesos de exportación y cumplir con los estándares exigidos por los países de destino.

Por otra parte, se recomienda a PROCOMER brinde asesoría personalizada a los exportadores de café costarricenses, especialmente a pequeños y medianos productores, que deseen ingresar al mercado de Medio Oriente, con el fin de facilitar su adaptación a las exigencias de esta región. Esta asesoría debe incluir información detallada sobre aspectos culturales, aspectos comerciales, aspectos logísticos. Lo que permite reducir errores, aumentar la competitividad del producto y mejorar las probabilidades de éxito en un mercado exigente y culturalmente distinto, aprovechando al máximo las oportunidades que ofrece el Tratado de Libre Comercio con los Emiratos Árabes Unidos.

Es aconsejable que los exportadores de café, crear narrativas visuales y sensoriales en los empaques y campañas comerciales que resalten el trasfondo cultural del producto, ya que los consumidores de esta región valoran profundamente las historias, tradiciones y significados que hay detrás de lo que consumen. Al integrar elementos visuales auténticos, sonidos, aromas o texturas que resalten la cultura de origen del producto, se establece una conexión emocional más

fuerte con el público objetivo, lo que no solo incrementa el atractivo del producto, sino que también refuerza su autenticidad y valor percibido.

Se recomienda a productores locales y pequeñas empresas cafetaleras, informarse a fondo con PROCOMER sobre los procesos de exportación con el objetivo de reducir la dependencia de intermediarios. Al comprender y gestionar directamente los trámites logísticos, aduaneros y regulatorios, las empresas no solo pueden optimizar sus márgenes de ganancia, sino también tener un mayor control sobre la presentación y posicionamiento de su producto en el mercado. Permitiendo construir relaciones comerciales más directas y transparentes, además de fortalecer la imagen de la marca.

Se recomienda a las navieras, optimizar la eficiencia en la gestión de contenedores de carga, especialmente en lo que respecta a la disponibilidad de contenedores clase A, diseñados específicamente para el transporte de café. Esta mejora es fundamental para brindar a los productores cafetaleros la seguridad de que sus productos serán transportados de manera adecuada, garantizando la calidad del café.

Por otra parte, se les enfatiza a las instituciones financieras como bancos y organizaciones de desarrollo económico de la región, crear accesos de crédito con condiciones preferenciales para productores cafetaleros. Además, establecer alianzas estratégicas y mejorar el acceso al financiamiento en áreas rurales, donde tradicionalmente existen mayores barreras. Estas acciones permitirían a los productores mejorar sus estándares y tener una participación de manera más activa en el mercado cafetalero.

Como recomendación final se propone a los productores del sector cafetalero, trabaje de forma coordinada para aprovechar las oportunidades que brinda el CEPA con los Emiratos Árabes Unidos, mediante capacitación técnica, asesoría personalizada, estrategias de diferenciación cultural en empaques, reducción de intermediarios, acceso a financiamiento rural y una logística eficiente. Estas acciones permitirán posicionar el café costarricense como un producto premium en el Medio Oriente, incrementando su competitividad y sostenibilidad en este exigente mercado.

Referencias

- Abarca Cordero, O. J. (2024). *Análisis del impacto de la producción de café en la economía de la Zona de los Santos, durante el periodo del 2020-2024* (Trabajo final de graduación, Universidad Internacional de las Américas). Repositorio UIA. <http://repositorio.uia.ac.cr:8080/server/api/core/bitstreams/56a2c79f-3d53-4fd3-bc79-27c0fe127618/content>
- Abarca, O. (2024). *Análisis del impacto de la producción de café en la economía de la Zona de los Santos, durante el periodo del 2020-2024* [Tesis de Bachillerato en Economía, Universidad Internacional de las Américas]. Repositorio UIA. <http://repositorio.uia.ac.cr:8080/server/api/core/bitstreams/56a2c79f-3d53-4fd3-bc79-27c0fe127618/content>
- Álvarez Araya, Ó. (2024). *Logística Internacional: Desafíos, Innovaciones y Tendencias Actuales*. La República. <https://www.larepublica.net/noticia/logistica-internacional-desafios-innovaciones-y-tendencias-actuales>
- Alzakary, A. (2024, noviembre 15). *All you need to know about World of Coffee Dubai 2025*. Qahwa World. <https://qahwaworld.com/news/all-you-need-to-know-about-world-of-coffee-dubai-2025/>
- Asociación Nacional del Café. (2020). *Guía de variedades Anacafé*. <https://www.anacafe.org/uploads/file/8ee92f426ab648318001477e70d0bbe1/Gu%C3%A9a-de-variedades-Anacaf%C3%A9-2020.pdf>
- Banco Mundial. (2023). *Índice de desempeño logístico: Total (De 1= bajo a 5= alto)*. [https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ?end=2022&start=2007&view=chart\[1\]](https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ?end=2022&start=2007&view=chart[1])
- Barrantes, J. (2022). *Análisis de las diferentes fuentes energéticas para el proceso de secado de café en la empresa Coope Tarrazú, para el segundo semestre del año 2021 y primero del 2022* [Tesis de Licenciatura en Ingeniería Electromagnética, Universidad Técnica Nacional]. Repositorio Institucional de la Universidad Técnica Nacional. <https://repositorio.utn.ac.cr/items/36f1a89a-0f94-4aac-8489-668d2799b1ca>
- Café de Costa Rica. (2025). *Los Santos*. <https://cafedecostarica.com/lossantos>
- Cafestes. (2024, 29 abril). Tarrazú: el encanto de los cafés de Costa Rica. Cafestes Gourmet. <https://cafestes.com/blogs/cafestes-gourmet/tarrazu-el-encanto-de-los-cafes-de-costa-rica>
- Cámara de Comercio Árabe Colombiana. (2023). *Exportar café a Medio Oriente*. <https://ccac.com.co/aprende/exportar-cafe-a-medio-oriente/>

- Carrasco, L. (2020). *Factores de crecimiento en la exportación del arándano producido en Libertad, Perú, a los países del Medio Oriente (Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos) en el año 2019* [Tesis de Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales, Universidad San Mateo de Porres]. Repositorio Académico USMP. https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7371/carrasco_mlj-montalvo_gla.pdf
- Castañeda, M. (2020). *Propuesta de mejora del proceso productivo del café en la empresa Techo* [Tesis de Bachillerato en Ingeniería Industrial, Universidad Santo Tomás]. Repositorio USTA. <https://repository.usta.edu.co/items/45bd5e70-29a3-487a-854a-afb17d1eb279>
- Castillo, E. (2020). *Consecuencias de la Implementación de Tratados de Libre Comercio en Costa Rica: Estructura Económica, Intercambio Comercial y Desgravación Arancelaria* [Tesis de Licenciatura en Administración Aduanera y Comercio Exterior, Universidad de Costa Rica]. Repositorio de UCR. <https://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr/server/api/core/bitstreams/ae919f36-3415-4a2b-b685-9bea654dc82e/content>
- Castillo, J (2020). *Desarrollo del plan de exportación para la empresa Café Navarro* [Tesis de Bachillerato en Comercio Internacional, Universidad Internacional de las Américas]. Repositorio UIA. <http://repositorio.uia.ac.cr:8080/server/api/core/bitstreams/2105986f-331d-4eb3-9ae2-762bc27f8a9a/content>
- Chan, R. (2020). *Aplicación de la mejora continua de procesos en la logística de última milla en el comercio electrónico de tiendas departamentales de Latinoamérica* [Tesis de Bachillerato en Gestión, Universidad católica del Perú]. PUCP. <https://tesis.pucp.edu.pe/items/ac53abd8-13f0-4c9f-be12-f9c746013ff0>
- Comercio y Aduanas. (2025). *Lista de empaque: ¿Por qué se necesita? + Plantilla PDF*. <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/lista-de-empaque/>
- Connecting Central America. (2022). *Manual de exportación de café Costa Rica*. SlideShare. <https://es.slideshare.net/slideshow/manual-de-exportacion-costa-rica/252388584>
- DeCarlo, M. (2022). *Investigación científica en trabajo social*. LibreTexts. [https://espanol.libretexts.org/Ciencias_Sociales/Trabajo_Social_y_Servicios_Humanos/Investigaci%C3%B3n_Cient%C3%ADfica_en_Trabajo_Social_\(DeCarlo\)/07%3A_Dise%C3%B1o_y_causalidad/7.03%3A_Unidad_de_an%C3%A1lisis_y_unidad_de_observaci%C3%B3n](https://espanol.libretexts.org/Ciencias_Sociales/Trabajo_Social_y_Servicios_Humanos/Investigaci%C3%B3n_Cient%C3%ADfica_en_Trabajo_Social_(DeCarlo)/07%3A_Dise%C3%B1o_y_causalidad/7.03%3A_Unidad_de_an%C3%A1lisis_y_unidad_de_observaci%C3%B3n)
- Denominación de Origen Café Tarrazú. (2025). *Café Tarrazú*. [https://docafetarrazu.com/cafe-tarrazu/\[1\]\(https://docafetarrazu.com/cafe-tarrazu/\)](https://docafetarrazu.com/cafe-tarrazu/[1](https://docafetarrazu.com/cafe-tarrazu/))

- Denominación de Origen Café Tarrazú. (2025). *Denominación de Origen Café Tarrazú*. <https://docafetarrazu.com/>
- Dirección Nacional de Aduanas. (s.f.). *Acuerdo internacional*. <https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2456/8/innova.front/acuerdo-internacional.html>
- DHL. (s.f.). *¿Qué es la logística?* DHL Discover, <https://www.dhl.com/discover/es-es/asesoramiento-logistico/asesoramiento-exportacion-importacion/que-es-logistica>
- EBSCO. (2024). *Focus group*. EBSCO Research Starters. <https://www.ebsco.com/research-starters/education/focus-group>
- Errico, G. (2023). *«Me parte el corazón»: las comunidades que cultivan el café de Costa Rica, amenazadas por el cambio climático*. Climática. <https://climatica.coop/cafe-costa-rica-cambio-climatico/>
- Estrategos. (s.f.). *¿Cómo funcionan las instituciones y órganos?* Estrategos, <https://estrategos.org/es/asuntos-publicos/como-funcionan-instituciones-organos/>
- Garro, L. (2020). *Diseño de un sistema agroforestal en fincas ecológicas de café para la conectividad de dos áreas protegidas en providencia de Copey, Costa Rica* [Tesis de Licenciatura en Forestal, Instituto Tecnológico de Costa Rica]. Repositorio TEC. https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/12399/TFG_Luis_Garro_Chacon.pdf?sequence=1
- Gómez, L. M., & Rodríguez, P. A. (2021). *Análisis de la logística en la exportación de café en Costa Rica* (Trabajo final de graduación, Universidad San Marcos). Repositorio USAM. <https://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/11506/1741/LEC%20LOG%200008%202021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- IBM. (s.f.). *Temas*. IBM, <https://www.ibm.com/mx-es/topics>
- InterAmerican Coffee. (s.f.). *Costa Rica SHB EP*. Recuperado el 12 de junio de 2025, de <https://interamericancoffee.com/costa-rica-shb-ep/>
- Instituto de Desarrollo Rural. (2024). *Plan de Desarrollo Rural Territorial 2024-2030: Los Santos*. <https://www.inder.go.cr/los-santos/PDRT-Los-Santos.pdf>
- Instituto del Café de Costa Rica (ICAFFE). (2024). *Informe de Actividad Cafetalera: CNC2024 DEJ Mercado*. https://www.icafe.cr/wp-content/uploads/informacion_mercado/informes_actividad/actual/CNC2024%20DEJ%20Mercado.pdf
- Instituto del Café de Costa Rica. (2025). *Acerca del ICAFFE*. <https://www.icafe.cr/icafe/acerca-del-icafe/>

- Instituto del Café de Costa Rica. (2025). *Regiones cafetaleras de Costa Rica*. <https://www.icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetalaras/>
- Itequia. (2023, 4 julio). *La documentación: El secreto para optimizar procesos y evitar errores costosos*. <https://itequia.com/es/la-documentacion-el-secreto-para-optimizar-procesos-y-evitar-errores-costosos/>
- LAM Logística. (2023). *¿Qué es un manifiesto de carga en el transporte?* <https://lamlogistica.com/que-es-un-manifiesto-de-carga-en-el-transporte/>
- Magán, R. (2022). *Análisis de las estrategias comerciales que impulsan las exportaciones de los principales productos del sector agrícola periodo 2020-2021* [Tesis de Licenciatura en Administración y Negocios Internacionales]. Repositorio de la Universidad Privada del Norte. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/35815/Mag%c3%a1n%20Mujica%20Roxana%20Elizabeth.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Marín, A. (2022, 12 agosto). *Cómo y porqué redactar las limitaciones de mi investigación*. Enago Academia Spanish.
- Marítima Terranova. (s.f.). *¿Por qué se retrasa su carga?* <https://maritimaterranova.com/porque-se-retrasa-su-carga/>
- Martínez Dueñas, C. (2022, mayo 6). *Qué es una declaración aduanera y cuál es su importancia para el despacho aduanero*. Drip Capital. <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/declaracion-aduanera>
- Méndez Elizondo, D. (2022). *Modelo de negocio de la microempresa Café El Espavel desarrollado bajo la metodología CANVAS*. Universidad Nacional, Facultad de Ciencias de la Tierra y el Mar, Escuela de Ciencias Agrarias. <https://repositorio.una.ac.cr/server/api/core/bitstreams/75880595-6149-4e8b-a311-d00d02939281/content>
- Merino, Á. (2024). *Los principales exportadores de café del mundo*. El Orden Mundial. <https://elordenmundial.com/mapas-y-graficos/principales-exportadores-cafe-mundo/>
- Miguel, J. (2021). *Plan de exportación para la comercialización de café especial al mercado de los Emirato Árabes Unidos* [Tesis de Máster Universitario en Negocios Internacionales, Universitat Pompeu Fabra]. UPF Barcelona School of Management. https://repositori.upf.edu/bitstream/handle/10230/53146/TFM_JulietaMiguel.pdf?sequence=1
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2025). *Procedimiento para registrarse como productor agropecuario*. <http://wiki.mag.go.cr/doku.php?id=ivasa:proregistro>

- Ministerio de Comercio Exterior. (2025). *Tratado de Libre Comercio con Emiratos Árabes Unidos*. <https://www.comex.go.cr/tratados/emiratos-%C3%A1rabes-unidos/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2024, abril 17). *Costa Rica y los Emiratos Árabes Unidos firman Acuerdo Integral de Asociación Económica sobre Comercio e Inversión* [Comunicado de prensa CP-2950]. <https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2024/abril/cp-2950-costa-rica-y-los-emiratos-%C3%A1rabes-unidos-firman-acuerdo-integral-de-asociaci%C3%B3n-econ%C3%B3mica-sobre-comercio-e-inversi%C3%B3n/>
- Ministerio de Economía de los Emiratos Árabes Unidos. (2022). *UAE-India Comprehensive Economic Partnership Agreement*. Recuperado de https://www.moec.gov.ae/en/cepa_india
- Ministerio de Hacienda de Costa Rica. (s.f.). *¿Qué es un TLC y qué son los acuerdos comerciales?* <https://www.hacienda.go.cr/docs/QueesTLCyacuerdoscomerciales.pdf>
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (2025). *¿Qué es un tratado de libre comercio?*. Recuperado el 31 de julio de 2025, de Ministerio de Economía y Finanzas: https://www.mef.gob.pe/es/?id=474&lang=es-ES&option=com_content&view=article
- Ministry of Economy - United Arab Emirates. (n.d.). *SIAL Middle East*. <https://www.moec.gov.ae/en/-/sial-middle-east>
- Mora, A. (2021). *Impacto de las certificaciones de producción de café sostenible con el medio ambiente para el fomento del comercio internacional en la Zona de los Santos, en el periodo 2015-2021* [Tesis de Bachillerato en Comercio Internacional, Universidad Internacional de las Américas]. Repositorio UIA. <http://repositorio.uia.ac.cr:8080/server/api/core/bitstreams/d74dab01-b1b0-450c-a4d5-b6a47c0beb5f/content>
- Naranjo, K. (2023). *Análisis de las relaciones internacionales de cooperación bilateral entre la República de Costa Rica y el Estado de los Emiratos Árabes Unidos en el periodo 2020-2030* [Tesis de Licenciatura en Gestión de la Cooperación Internacional, Universidad Nacional Costa Rica]. Repositorio UNA. una.ac.cr/items/cb7ea43e-2485-4c80-a14a-820def0498ff
- Organización Internacional del Café. (2025). *Organización Internacional del Café*. https://ico-org.translate.google.es/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=tc
- Pérez, S. (2021). *El despertar de los cooperantes técnicos en el mundo Árabe y su relación con Costa Rica en los últimos diez años: Catar y Emiratos Árabes Unidos* [Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales con Énfasis en Gestión de la Cooperación Internacional, Universidad Nacional Costa Rica]. Repositorio UNA. <https://repositorio.una.ac.cr/items/e10e163b-c1d4-4ef1-99bb-4c2723eff49d>
- Pilozo Mantuano, W., Indacochea Ganchozo, B., Castro Landín, A., Vera Tumbaco, M., & Ortega, J. G. (2022). *Principales enfermedades causantes de la pérdida de rendimientos de los*

cultivos de café arábigo (Coffea arabica L.) en la zona sur de Manabí, Ecuador. UNESUM - Ciencias. Revista Científica Multidisciplinaria, 6(2), 117-134. <https://revistas.unesum.edu.ec/index.php/unesumciencias/article/view/632>

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). (2025, 6 de febrero). *Costa Rica y Emiratos Árabes Unidos intercambian notas de ratificación del Acuerdo Integral de Asociación Económica en Comercio e Inversión (CEPA)*. Recuperado de <https://www.procomer.com/costa-rica-y-emiratos-arabes-unidos-intercambian-notas-de-ratificacion-del-acuerdo-integral-de-asociacion-economica-en-comercio-e-inversion-cepa/>

PROCOMER. (2025, 10 febrero). Calidad y tradición del café costarricense busca nuevas oportunidades en World of Coffee 2025. <https://www.procomer.com/calidad-y-tradicion-del-cafe-costarricense-busca-nuevas-oportunidades-en-world-of-coffee-2025/>

Procuraduría General de la República. (2025). *Normativa completa*. [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=25886&nValor3=89979&strTipM=TC\[1](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=25886&nValor3=89979&strTipM=TC[1)

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2025). *Conózcanos*. <https://procomer.com/conozcanos/>

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2025). *Registro Único de Exportador*. <https://www.vuce.cr/que-es-el-sistema-vuce/registro-unico-de-exportador/>

Ramírez Caficultura. (s.f.). *[Título del artículo]*. <https://ramirezcaficulturadesdecostarica.com/ct-184>

Rodríguez-Segura, A., Camacho-Cascante, I., Alpízar-Naranjo, A., & Castillo-Umaña, M. A. (2025). *Evaluación de Tithonia diversifolia Hemsl. A Gray como suplemento en la alimentación de cabras lecheras*. Perspectivas Rurales Nueva Época, 23(45), 1-21. <https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/perspectivasrurales/article/download/20345/31481/94725?inline=1>

Romero, N., Retana, R. J., & Calderón, Y. L. (2021). Logística y globalización Oportunidades para el desarrollo económico de Costa Rica. Estudios. <https://doi.org/10.15517/re.v0i0.46038>

Sánchez, E. (2024). *Café costarricense se distingue entre los mejores del mundo*. La República. <https://ejecutivos.larepublica.net/noticia/cafe-costarricense-se-distingue-entre-los-mejores-del-mundo>

Scribbr. (2023). *Semi-structured interview | Definition, guide & examples*. Scribbr. <https://www.scribbr.com/methodology/semi-structured-interview/>

- Servicio Fitosanitario del Estado. (2025). *Inicio de exportaciones*. <https://www.sfe.go.cr/SitePages/Exportacion/InicioExportaciones.aspx>
- Sevilla Arias, A. (2024). *¿Qué es la logística? Para qué sirve, costes y ejemplos*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/logistica.html>
- SICEX. (2022). *5 cosas que debe tomar en cuenta al exportar*. <https://sicex.com/blog/5-cosas-que-debe-tomar-en-cuenta-al-exportar/>
- Silva, E. (2021). *Investigación de mercados para la exportación de limón Tahití, Lambayeque, 2019 – 2021* [Tesis de Licenciatura de Administración de Negocios Internacionales, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio UTP. https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/4460/Evelyn_Silva_Tesis_Titulo_Profesional_2021.pdf?sequence=1
- Solano Gutiérrez, G. (2024, 16 octubre). *Viabilidad de la industria cafetalera en el país está en riesgo*. UNA Comunica., <https://www.unacomunica.una.ac.cr/index.php/octubre-2024/5680-viabilidad-de-la-industria-cafetalera-en-el-pais-esta-en-riesgo>
- Solano Gutiérrez, G. (2024, marzo). *Caficultores en crisis: nuevos rasgos de su vulnerabilidad*. UNA Comunica. <https://www.unacomunica.una.ac.cr/index.php/marzo-2024/5220-caficultores-en-crisis-nuevos-rasgos-de-su-vulnerabilidad>
- Vallejos, P. (2020). *Estrategias comerciales para la exportación del café orgánico, tostado y molido de la empresa Coffee Perú Trading S.A.C. 2020* [Tesis de Licenciatura en Negocios Internacionales, Universidad César Vallejo]. Repositorio de la Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/53807>
- Vigueras, A. (2023). *Estrategias de exportación utilizadas por las multinacionales mexicanas con mayor presencia mundial y su contribución a la desconcentración geográfica de las exportaciones de México* [Tesis de Doctor en Ciencias de la Administración, Universidad Nacional Autónoma de México]. UNAM. <http://132.248.9.195/ptd2023/mayo/0840440/Index.html>

Apéndice

Cuestionario

Universidad Internacional de las Américas

Investigador: Alexander Arrieta Saborio.

Introducción: El presente cuestionario tiene por finalidad la recolección de datos relevantes para la resolución del proyecto de investigación titulado “Oportunidades comerciales del café costarricense de la zona de Tarrazú hacia el mercado de medio oriente para el 2025”. Por lo tanto, se le agradece por su colaboración al realizar el siguiente cuestionario, además, cabe recalcar que todos los datos brindados serán utilizados de manera anónima y profesional, muchas gracias.

1. ¿Cuáles son las características principales que los consumidores del Medio Oriente valoran en el café de especialidad?
2. ¿Cuáles son los factores en los cuales se basa la preferencia de los consumidores del Medio Oriente por el café de especialidad de Tarrazú en comparación con otras regiones?
3. ¿Qué percepción poseen los consumidores del café costarricense del sector de Tarrazú entre los consumidores del Medio Oriente?
4. ¿Existen competidores en el mercado de café especialidad que exportan a Medio Oriente?
5. ¿Existen eventos o ferias comerciales en Medio Oriente que podrían ser oportunidades para promover el café de Tarrazú?
6. ¿Qué otras oportunidades de mejora han identificado para superar los limitantes en la exportación de café al mercado de Medio Oriente?

7. ¿Cómo se coordinan los medios de transporte y embalaje utilizados en la exportación de café costarricense de la zona de Tarrazu hacia Medio Oriente?
8. ¿Cuál es el proceso general que sigue su empresa para la exportación de café al mercado de Medio Oriente, desde el origen hasta el destino final?
9. ¿Cuáles son los pasos específicos involucrados en la gestión de la documentación necesaria para la exportación de café al mercado de Medio Oriente?
10. ¿Qué alianzas comerciales con coordinadores externos se tienen establecidos para facilitar la exportación de café al mercado de Medio Oriente?
11. ¿Cuáles son los beneficios que obtienen los exportadores de café costarricenses en relación con el nuevo TLC con Medio Oriente?
12. ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrentan los exportadores de café de la zona de Tarrazu al intentar ingresar al mercado de Medio Oriente en el 2025?
13. ¿Existen limitantes en términos de accesos a financiamiento que impactan a los exportadores de exportadores de café de la zona de Tarrazu en su expansión hacia el mercado de Medio Oriente en el 2025? ¿Y cuáles son?
14. ¿Explique sobre las limitaciones específicas en términos de tiempo de entrega de los productos hacia su comprador?
15. ¿Cuáles limitaciones se presentan en las zonas cafetaleras que impiden la excelencia en la calidad del producto?